

**FACULDADE DAMAS DA INSTRUÇÃO CRISTÃ – FADIC  
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO  
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**FERNANDA MARIA DE LIMA FERREIRA**

**OS IMPACTOS CULTURAIS NAS NEGOCIAÇÕES  
INTERNACIONAIS:**

**A distribuição de gás natural entre a Rússia e a China na atualidade**

**Recife  
2013**

**FERNANDA MARIA DE LIMA FERREIRA**

**OS IMPACTOS CULTURAIS NAS NEGOCIAÇÕES  
INTERNACIONAIS:**

**A distribuição de gás natural entre a Rússia e a China na atualidade**

Monografia apresentada à Faculdade Damas da Instrução Cristã - FADIC, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

**ORIENTADORA: Prof. Dra. Margarita  
Neves**

**RECIFE  
2013**

**FERREIRA, F. M. L.**

**Os impactos culturais nas negociações internacionais: a distribuição de gás natural entre Rússia e a China na atualidade. Fernanda Maria de Lima Ferreira. Recife: O Autor, 2015.**

**51 folhas.**

**Orientador (a): Prof<sup>a</sup>. Margarita Neves**

**Monografia (graduação) – Relações Internacionais - Faculdade Damas da Instrução Cristã.**

**Trabalho de conclusão de curso, 2015.**

**Inclui bibliografia.**

**1. Relações Internacionais 2. Diferenças culturais 3. Diplomacia cultural 4. Rússia 5. China.**

**327 CDU (2<sup>a</sup>ed.)  
327 CDD (22<sup>a</sup> ed.)**

**Faculdade Damas  
TCC 2015 – 322**

**FERNANDA MARIA DE LIMA FERREIRA**

**OS IMPACTOS CULTURAIS NAS NEGOCIAÇÕES  
INTERNACIONAIS:**

**A distribuição de gás natural entre a Rússia e a China na atualidade**

Monografia apresentada à Faculdade Damas da Instrução Cristã - FADIC, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovado em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Nota: \_\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof.<sup>a</sup> Orientadora: Margarita Neves  
**FACULDADE DAMAS DA INSTRUÇÃO CRISTÃ – FADIC**

---

Prof.<sup>a</sup> Jeanete Viegas  
**FACULDADE DAMAS DA INSTRUÇÃO CRISTÃ – FADIC**

---

Prof.<sup>a</sup> Luciana Campelo de Lira  
**FACULDADE DAMAS DA INSTRUÇÃO CRISTÃ – FADICOS**

## SUMÁRIO

**INTRODUÇÃO**.....Erro! Indicador não definido.

**CAPÍTULO 1 O DESENVOLVIMENTO DA CULTURA NA HISTÓRIA DAS  
RELAÇÕES INTERNACIONAIS: A PRIMEIRA DÉCADA DO SÉC. XXI**Erro! Indicador não definido.

1.1 O choque de civilizações VS o Fim da história ..... **Erro! Indicador não definido.**

1.2 A importância da cultura para as relações internacionais **Erro! Indicador não definido.**

1.3 O papel da UNESCO e da ONU enquanto defensor e incentivador da cultura no âmbito internacional e a contribuição das relações públicas internacionais para os estudos no campo cultural..... **Erro! Indicador não definido.**

**CAPÍTULO 2 A DIMENSÃO CULTURAL NAS NEGOCIAÇÕES  
INTERNACIONAIS** .....Erro! Indicador não definido.

2.1 Os principais entraves nas negociações internacionais “sino-russas” que envolvem a comercialização de gás natural ..... **Erro! Indicador não definido.**

2.2 Os fatores culturais como fonte de aproximação necessária durante o relacionamento transfronteiras..... **Erro! Indicador não definido.**

2.3 A importância do internacionalista no cenário das negociações internacionais e a emergência de relações diplomáticas no campo cultural..... **Erro! Indicador não definido.**

**CONSIDERAÇÕES FINAIS** .....Erro! Indicador não definido.

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**.....Erro! Indicador não definido.

**ANEXOS** .....Erro! Indicador não definido.

**DECLARAÇÃO UNIVERSAL SOBRE A DIVERSIDADE CULTURAL**Erro! Indicador não definido.

# **OS IMPACTOS CULTURAIS NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS:**

## **A distribuição de gás natural entre a Rússia e a China na atualidade**

**Fernanda Maria de Lima Ferreira\***

### **Resumo**

O objetivo deste trabalho é ressaltar a importância da diversidade cultural para as relações internacionais contemporâneas. Através de observações conferidas a negociações “sino-russas” percebe-se que a atenção prestada as peculiaridades culturais dos países em questão podem ser responsáveis por impulsionar resultados positivos ou negativos em qualquer tipo de negócios internacionais. Atendo-se ao período de 2003 a 2013, o presente estudo procurou trazer uma interdisciplinaridade entre cultura e negociações internacionais e após uma melhor compreensão deste cenário foi iniciada uma pesquisa bibliográfica que tem como foco ressaltar as dificuldades, sobretudo culturais que são percebidas durante as negociações que envolvem a distribuição de gás natural russo para a China. Detentoras de culturas tão ricas quanto poderosas, tais países possuem táticas e estratégias diferentes e seu histórico de relações está marcado por períodos de amizade e aliança e também de rivalidades e desconfiança. Busca-se evidenciar o contraste de dois países culturalmente distantes, mas que quando mantém relações amistosas podem trazer grandes benefícios para o cenário internacional como um todo. As questões que concernem este trabalho permeiam a pauta dos assuntos internacionais mais importantes deste século, e sob a ótica destas duas grandes potências no cenário internacional será possível entender a complexidade e a relevância deste tema para que seja possível alcançar o entendimento do fator cultura á mesa nas negociações internacionais.

Palavras Chave: Diferenças culturais, Diplomacia cultural, negociações internacionais, Rússia e China.

---

\*Aluna concluinte do curso de Relações Internacionais

## **Agradecimentos**

Primeiramente agradeço a Deus por ter me guiado nesta longa jornada rumo ao resultado deste trabalho e por sua constante presença em minha vida e em tudo que realizo;

Agradeço a minha família que soube compreender as minhas ausências, especialmente aos meus pais, José e Maria, pois tudo o que alcancei em minha vida devo a eles;

A Faculdade Damas da Instrução Cristã pelos anos de estudos que me foram conferidos na condição de bolsista integral, pelos amigos que conquistei e pelos sonhos que foram iniciados dentro das salas de aula, o meu muito obrigada;

A JoneMedes Cândido, Tarcísio Freitas, Débora Calábria e Luiz Massa amigos com os quais dividi meus anseios, angústias e alegrias e que sempre estiveram prontos para me ajudar seja com sorrisos ou com broncas. Os melhores amigos que se um dia eu pudesse escolher seriam exatamente eles;

A Ivaldo Miranda que despertou em meu coração o verdadeiro sentimento do amor e que sempre soube me ouvir e me entender nos momentos de angústia e alegria;

A Rosali Tenório por acreditar no meu potencial me lembrando sempre do amor que Deus sente por mim;

Aos colegas de turma que fizeram as minhas noites mais produtivas e engraçadas, especialmente nas pessoas de Daylhane, Guilherme, Isadora, Andréa, Ialy e Mabel amigos que a vida me presenteou e com os quais tive a sorte de conviver;

Ao corpo de professores que compõe esta instituição especialmente na pessoa de Margarita Neves pelas suas “puxadas de orelhas” que me fizeram crescer e alcançar o intelecto que hoje possuo contribuindo para a minha formação dentro e fora da faculdade;

A orientadora deste trabalho, Dayse Amâncio que pela sua paciência e inteligência foi a responsável por me fazer compreender temas até então incompreensíveis;

A Elton Gomes que para mim é um exemplo de vida e que além de ter sido meu professor se tornou um amigo sempre pronto a distribuir sábias palavras de entusiasmo e encorajamento;

A Thales Castro, coordenador do Curso de Relações Internacionais da Faculdade Damas que a cada sorriso para mim direcionado expressava a sua confiança no meu crescimento;

Aos colegas que todos os dias trabalham para manter a faculdade no seu exemplo de fé e tradição, em especial os seguranças Edmilson, Expedito, João Paulo e Léo, com os quais tanto aprendi sobre a vida,

As ex-bibliotecárias Ranieli e Patricia e aos atuais: Ricardo, Èrika, Acácia e Ana Paula pela cumplicidade e alegria das palavras a mim dirigidas;

Agradeço humildemente a secretária Rosana que sempre me atendeu com uma paciência e simpatia extraordinárias, e ao amigo Flávio que sempre me recebeu com palavras de ânimo no seu ambiente de trabalho;

Agradeço a todos que direta ou indiretamente se referiram a mim acreditando no meu sucesso e potencial, os meus mais sinceros agradecimentos e que Deus abençoe a todos.

À memória dos meus avós, “dona Zefinha e seu Max”, que foram para mim um exemplo de fé, sabedoria, dedicação e fidelidade.

## Introdução

Visando compreender a pluralidade e as diferentes significações de modos de viver, agir em sociedades ocidentais e orientais, este trabalho tem por objetivo propor um estudo acerca do papel da cultura nas relações internacionais, de forma que a não observância deste aspecto pode vir a se tornar um empecilho aos negócios internacionais e as relações multilaterais entre os países. Através da prolatação de fatos comportamentais ocorridos nos últimos anos do séc. XXI será analisada a atuação e importância das características culturais no ambiente de negociações internacionais à luz das relações diplomáticas ou não no cenário internacional.

Assim ocupando-se do universo da diversidade cultural será pesquisado o potencial que determinadas culturas possuem quando estão sendo vistas por outros países como alvos de mercado consumidor, busca-se salientar que uma negociação não se trata de uma construção cultural isolada, mas multicultural e neste meio para que se chegue em decisões harmônicas sobre como adentrar em outros países e em suas culturas é necessário que haja uma negociação a fim de tratar com antecedência as estratégias que melhor podem ser recebidas por outros países.

Estudos antropológicos revelam que na história da humanidade o sentimento de pertencimento a determinado grupo, clã ou etnia já existia antes mesmo da fala ou da escrita, “fazer parte” tornou-se uma espécie de método de sobrevivência adotado pelas pessoas até os dias atuais, percebe-se então a existência de um meio coletivo onde os indivíduos se preocupam com a diversidade de comportamentos passando a receber deste meio um estímulo de união e partilha a fim de perpetuarem suas tradições, sua cultura.

Já na antiguidade os homens se preocupavam com a diversidade de comportamento entre os povos, Heródoto entre 484 e 424 a.C descreveu sobre o sistema social dos povos Lícios, destacando suas principais diferenças culturais:

Eles têm um costume singular do qual diferem de todas as outras nações do mundo. Tomam o nome da mãe e não o do pai, pergunte-se a um lício quem é e ele responderá dando o seu próprio nome e o de sua mãe assim por diante da linha feminina. Além disso, se uma mulher livre desposa um escravo, seus filhos são cidadãos integrais, mas se um homem livre desposa uma cidadã estrangeira, ou vive com uma concubina, embora seja ele a primeira pessoa do Estado, os filhos não terão qualquer direito a cidadania. LARAIA (2004, p. 10)

Além de Heródoto, Tácito nos anos 100 d.C. também escreveu sobre a diversidade cultural que encontrou em tribos germânicas:

O casamento na Alemanha é austero, não há aspecto de sua moral que mereça maior elogio. São quase únicos, entre os bárbaros, por se satisfazerem com uma mulher para cada. As exceções, que são extremamente raras, constituem dos homens que recebem ofertas de muitas mulheres devido ao seu posto. Não há questão de paixão sexual. O dote é dado pelo marido a mulher, e não por esta aquele. (Apud LARAIA, 2004, p.11)

Através destas citações é possível perceber que a diversidade de comportamentos era o que distinguia um determinado grupo de outro, consegue-se dimensionar a imagem instigante que a cultura já exercia no mundo antigo. A produção cultural, de forma geral, se deu a partir do momento em que o cérebro do homem começou a desenvolver-se, tornando-se mais complexo e volumoso, ou seja, quando saindo de um estado animal para o humano, ele adquiriu novas percepções com a sua mudança alimentar, olfato aguçado e seu andar bípede

Segundo BURNS (1995, p. 16) filologicamente o termo “cultura” deriva de cultivar o solo e a fauna, era um termo que remetia a agricultura basicamente, após esta primeira ideia metaforicamente o termo cultura passou a ter significado de cultivar, cultivar determinado grupo, hábitos, mentes. O conceito de cultura vai então sendo desenvolvido através de pensamentos filosóficos, sociológicos, hermenêuticos e antropológicos, assim pode-se concluir que a transição histórica do conceito de cultura reflete na figura humana, não podendo assim existir cultura se não houver a presença humana para mantê-la viva perpetuando-a.

Este estudo procura apresentar alguns aspectos concernentes às barreiras culturais durante os processos de negociações entre a Rússia e a China. Trata-se de estabelecer um estudo das relações culturais e comerciais destas duas grandes potências na cena internacional contemporânea procurando assim, deixar claro que o maior desafio para se fazer negócios internacionalmente é a adaptação às diferentes culturas, entre riscos e incertezas este aspecto demanda uma parcela significativa de sensibilidade e conhecimento por parte dos negociadores.

As principais negociações que atualmente Rússia e China mantêm são de exportação de gás natural. China é um grande consumidor de gás natural Russo e para que ambos os países se beneficiem deste alto consumo é necessário que eles empreendam rodadas de acordos, conversas, negociações e é exatamente neste momento as questões culturais devem ser encaradas de forma mais atenta.

O gás natural é uma fonte de energia primária vital para o mundo atualmente e a Rússia possui em seu território a GAZPRON, que é a maior empresa exportadora de gás natural do mundo, todo este potencial demonstra o quanto é necessário fazer um elo entre o

país russo e o poder de consumo energético da China, que nos últimos anos vem se tornando um mercado ávido de importação de gás natural russo.

Inicia-se assim, a abordagem das consequências da não observância ou não conhecimento das culturas nas negociações internacionais e em larga escala no comércio exterior como fonte de empecilhos para os mesmos e, sobretudo, para a economia de forma holística, buscar-se-á entender a importância de assimilar e interpretar as complexidades culturais como fonte para alcançar sucesso durante uma negociação internacional.

No mundo contemporâneo é indispensável manter relações e entrar em acordos com os mais diversos países, isto trará segurança e irá suprir as necessidades vigentes, pois não existe país autossuficiente. Neste processo de negociar e entrar em acordo existem inúmeros fatores que podem influenciar os negociadores a tomarem as decisões numa lógica global. Nem sempre os países podem manter relações com outros de culturas parecidas e saber agir da maneira certa numa negociação com culturas totalmente diferentes garante um resultado satisfatório para ambas as partes.

De acordo com SEBENIUS (2002, p. 7) ter um pré-conhecimento do país com o qual se vai negociar e entender que fazemos parte de um “caldeirão multicultural” são os primeiros passos para obter uma negociação bem sucedida, quando mais de um grupo entra em contato inevitavelmente surgem as diferenças, a falta de conhecimento sobre as culturas e tradições com as quais se irá lidar são causadores de desentendimentos e conflitos no ambiente dos negócios internacionais.

Nesta última década o que se tem percebido no cenário internacional é uma intensificação de um complexo jogo de força, poder e interesse e, neste ambiente, os países tentam provar a sua suposta “superioridade” procurando um status de potência no mundo atual, sobre isto BOAS (2010) ressalta a não existência de culturas superiores e sim a de culturas diferentes, o conflito pode assim surgir pelo embate das diferenças, mas não pela ideia de que existe algum povo superior a outro.

A cultura é o agente de identificação de uma pessoa ou sociedade com os demais LARAIA (2004, p.19) e abarca uma infinidade de fatores que só serão respeitados a partir do conhecimento das suas raízes. A cultura está presente no cotidiano de todo indivíduo, a começar por algo comum a todas as sociedades: as regras.

Aquele que vive em sociedade tem a obrigação de obedecer a princípios básicos de sobrevivência, ou seja, os padrões de conduta, se não quiser sofrer os danos causados pelo seu descumprimento, porém cada país dispõe de suas próprias regras e leis devendo, assim, o negociador estar atento a isto durante um processo de negociação internacional,

especialmente no tange ao comércio internacional, quando as legislações vigentes são as de cada país em questão.

A identidade cultural dos países vem se fragmentando de forma rápida e intensa nas últimas décadas. Segundo Hall (1992, p.8) as identidades culturais são aqueles aspectos de nossas identidades que surgem de nosso "pertencimento" a culturas étnicas, raciais, linguísticas, religiosas e, acima de tudo, nacionais.

Assim falar em identidade cultural é de suma importância para se chegar ao entendimento proposto neste trabalho que é discutir de forma clara e plausível como as particularidades nas culturas dos países podem interferir no momento de propor e conduzir negociações e acordos internacionais. O conceito de identidade ainda se caracteriza como algo complexo e pouco desvendado pelos pesquisadores da área, por isso não é possível oferecer afirmações conclusivas ou fazer julgamentos sobre o que neste trabalho está sendo tratada, a intenção não é esgotar ou formular uma teoria sobre o assunto, mas sim, fazer refletir e instigar o conhecimento desta área ainda pouco compreendida.

Estudos na área de Relações Internacionais revelam que por muitas décadas a cultura foi esquecida nos assuntos prioritários para o desenvolvimento da sociedade, só nos últimos anos deste século, principalmente com o crescente intercâmbio entre os países gerados pela globalização, conflitos e ataques terroristas de raízes fundamentalistas é que se retomou a discussão da sua importância para o progresso humano.

A globalização trouxe novas visões para a sociedade contemporânea e ampliou as relações entre os países, mais do que acesso ao conhecimento, o fator globalizante trouxe maiores exigências para os países que mantêm algum tipo de negociação ou que visam iniciá-las com outras culturas.

Nesta perspectiva, as características culturais ou, simplesmente, a forma como os indivíduos agem interfere diretamente no sucesso ou fracasso de uma negociação. Conduzir a multiplicidade de fatores culturais nas negociações entre os países é algo difícil, mas passível de resultados positivos. Toda nação é composta por idiosincrasias que permitem aos indivíduos reconhecerem-se mediante a extensão de sua cultura, interagir com sociedades diferentes sem previamente entender a sua diversidade de comportamentos pode gerar um choque cultural, porém nem sempre isto é observado, uma vez que, este "choque" também pode trazer até uma reconfiguração do sentido de conhecimento.

A cultura é dinâmica e modifica-se de acordo com os novos padrões que a sociedade traz, ela é passada de geração a geração, porém tais mudanças não são capazes de extinguir a essência cultural de determinado povo, ou seja, embora existam atos culturais que

perpassaram milênios, atualmente eles não possuem a mesma forma de serem conduzidos, mas a sua importância para a identidade do povo continua a mesma.

No início de 2012, na tentativa de difundir no exterior um dos mais importantes instrumentos de “*Soft Power*” do país: a cultura, o presidente Hu Jintao afirmou que a China deve lutar contra forças internacionalmente hostis que querem ocidentalizá-la e dividi-la, e ainda completou dizendo que a influência internacional da cultura chinesa não está à altura do *status* internacional da China; tal declaração deixa claro o receio do oriente sobre uma possível dominação ocidental da cultura no mundo.

Percebe-se, neste caso, o quanto a cultura vem se tornando fonte de discussões entre as maiores potências mundiais e se revelando como um assunto de extrema importância para o desenvolvimento diplomático das relações internacionais contemporâneas, especialmente à luz da globalização que é responsável por impulsionar o intercâmbio entre os países.

Assim, no capítulo 1 será abordado o embate da diversidade de culturas e civilizações de acordo com dois pontos de vistas distintos, o dos autores Samuel Huntington e Francis Fukuyama, além fazer um estudo sobre o papel da cultura nas relações internacionais e o apoio de órgãos da Organização das Nações Unidas (ONU) para a proteção da cultura no atual cenário internacional.

O caminho para se abordar a importância da cultura nas relações entre os países começa a ser delineada. A ideia de que quando se passa a conhecer e, mesmo sem aceitar, também respeitar as circunstâncias particulares de cada sociedade faz emergir nos envolvidos os esforços na busca por acordos mais claros e plausíveis.

No capítulo 2 o tema deste trabalho é estudado com mais profundidade, através da exposição de gráficos e analisado de acordo com o foco de interesse, que são os entraves culturais nas relações sino-russas no momento de negociar a distribuição de gás natural russo para o país chinês. Nesse sentido será discutido a importância dos fatores culturais para uma condução pacífica e positiva destas negociações.

A cena internacional contemporânea vem salientando a cada ano a importância dos países estarem cada vez mais voltados para a compreensão da cultura dos países com os quais vão se relacionar. E este cenário também conduz a outro caminho que trata da importância da atuação do internacionalista como fonte minimizadora de conflitos nas interações entre as nações, salientando a emergência de diálogos pacíficos e diplomáticos no campo cultural.

## **1. O Desenvolvimento da Cultura na História das Relações Internacionais: A primeira década do séc. XXI**

### **1.1 O choque de civilizações VS o Fim da história**

No início do séc. XXI, o que começava a se perceber era um deslocamento do equilíbrio de poder entre as civilizações. Inúmeras ameaças externas, atentados, crises econômicas, ideológicas e culturais afetavam o cerne do exercício de poder entre os países, e isto foi responsável por gerar constantes tensões no cenário internacional. Segundo HUNTINGTON (1997, p.14) os choques das civilizações são a maior ameaça á paz mundial, e uma ordem internacional centrada nas civilizações é a melhor salvaguarda contra a guerra.

Diversos autores recorrem a existência conflituosa entre as culturas para explicar possíveis divergências e atritos entre as civilizações, nesse meio, Huntington se destaca por considerar que as principais características responsáveis no mundo Pós Guerra-Fria por gerarem conflitos entre os povos não são mais de ordem econômica, política e/ou militar, mas sim culturais. E nesta ótica ele destaca a religião como um aspecto cultural responsável pela divisão das civilizações, neste cenário as mudanças de ordem política servem não só para que as pessoas alcancem seus interesses, mas também para que definam suas identidades.

A teoria do autor em questão aborda que existem oito civilizações diferentes entre si, cada qual detentora de um nível cultural religioso que pode, em alguns casos, ser responsável, por exemplo, por ataques terroristas. Porém apesar das longas pesquisas conferidas por Huntington implicarem nesta divisão das civilizações, autores como Francis Fukuyama afirmam que a história como um processo único, coerente e evolutivo já chegou ao fim.

Fukuyama (1992, p.14) considerava que a democracia liberal poderia ser o ponto final da evolução ideológica da humanidade. Para ele, a democracia liberal é a única aspiração política coerente que constitui o ponto de união entre regiões e culturas diversas do mundo todo. Explicar a noção do fim da historia

Assim, enquanto Huntington descarta a abordagem do plano político para justificar as tensões no mundo pós - Guerra Fria, Fukuyama acredita que através do surgimento desta nova forma de governo não faz sentido estudar mais este tipo de conflito, por que a história já havia encontrado o seu fim.

Huntington entende a cultura como determinante para um choque de civilizações, e para que se entenda a cultura como fator onipresente nas Relações Internacionais, que é o

foco deste trabalho, indubitavelmente é necessário abordar os assuntos que norteiam as discussões sobre povos e culturas.

O mapa a seguir mostra as divisões das civilizações expressas por HUNTINGTON (1997):

Figura 1 O mundo das Civilizações Pós-1990



Fonte: HUNTINGTON (1997, p. 23)

Tomando-se por base a diversidade de conflitos que permeiam as nações, não é apenas o fator cultural o único responsável por gerar conflitos, na cena contemporânea internacional sabe-se que fatores geográficos, políticos, históricos, econômicos, entre outros possuem um grande potencial para também serem responsáveis por tensões entre os países, mas o que se vem percebendo, sobretudo após o surgimento da globalização, são problemas e conflitos gerados pela, principalmente pela não observância dos fatores culturais de um povo, incluindo o desrespeito aos seus costumes, valores, identidade, nacionalismo.

Após o fim da Guerra Fria surgia uma nova ordem mundial, e neste contexto de incertezas, a ideia do choque de civilizações foi bastante polêmica, alcançando uma grande repercussão. Embora Huntington (1997) tenha tido suas teorias sobre “o choque de civilizações” confrontadas por diversos pesquisadores, a sua conclusão de que no mundo Pós Guerra as principais diferenças vão ser culturais encontram campo de aplicação especialmente nestas últimas décadas. Há de se considerar que após a Guerra Fria o mundo

entrou num processo tenso de relações entre as principais potências e o resto do mundo, gerando, assim, certa inflexibilidade e isolabilidade entre os mesmos.

## **1.2 A importância da cultura para as relações internacionais**

Desde a antiguidade, as diferenças de comportamento entre os homens vêm sendo estudadas e explicadas através de suas características biológicas ou geográficas, porém com o tempo diversas investigações comprovaram que o ambiente físico ou as características genéticas não são responsáveis por determinar as diferenças culturais no homem.

De acordo com LARAIA (2004, p.25) o primeiro a, de fato, sintetizar o conceito universalista de cultura foi Edward Taylor em 1817, ele mesclou dois termos que resultaram mais tarde neste conceito de cultura, o primeiro era o termo germânico *Kultur*, surgiu no final do séc. XVIII e simbolizava dentro de uma comunidade todos os aspectos espirituais, o segundo termo, era a palavra francesa *Civilization* remetia, principalmente, a tudo o que de material um determinado povo conseguisse alcançar.

Unindo esses dois elementos Taylor, chegou ao termo *Culture*, do vocábulo inglês, concluindo que cultura é um complexo que inclui conhecimentos, crenças, arte, moral, leis, costumes ou qualquer outra capacidade ou hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade.

O termo cultura e sua aplicação na esfera internacional é um assunto que tem demonstrado caminhos inesgotáveis de argumentação e através do enfoque em conflitos e tensões gerados no mundo pelo desrespeito a cultura dos povos no período de 1990 até os dias atuais, busca-se atentar aos entraves culturais nas relações internacionais, ou seja, países que ainda não se abriram ao diálogo diplomático na arte de negociar por acreditarem que a sua visão de mundo é a correta.

Por ser o conceito de cultura um termo tão complexo, este trabalho não tem a pretensão de esgotá-lo e, sim, de fazer uma análise mais precisa e coerentemente necessária. Esta contextualização se faz de fundamental importância para que ao se deparar com a diversidade de comportamentos impostas pelas culturas, os negociadores não condicionem a sua visão de mundo.

De um modo geral, a cultura refere-se aos componentes simbólicos e aprendidos do comportamento humano, tais como, a língua, a religião, os hábitos de vida, e as convenções. Sendo o oposto do instinto, é muitas vezes considerada como aquilo que distingue o homem do animal. No âmbito desta perspectiva, cultura, que apenas o Homem possui, corresponde ao desenvolvimento intelectual e a um refinamento de atitudes. PIRES (2004, p. 22)

Ao estudar o papel da cultura para as relações internacionais contemporâneas percebe-se que a cultura vem sendo reconstruída a cada nova abordagem teórica, porém a multiplicidade de povos, hábitos, idiomas, rituais e costumes existentes perpassam a milênios de um povo para outro, e os chefes de Estado como o da China, por exemplo, levam tão a sério questões de supostos desrespeitos contra seu país que chegam a aproximar-se de uma posição isolacionista para com o resto mundo.

Portanto, neste capítulo, abre-se ao diálogo com a afirmativa de que a cultura condiciona a visão de mundo do homem, interferindo em suas necessidades físicas, psíquicas, emocionais. Homens de culturas diferentes olham de maneira diferente para outras culturas e para aquilo que as cercam, deixando claro assim que a herança cultural que cada um possui é pode se tornar determinante das características que tal ser vai exercer dentro ou fora do seu grupo nos modos de agir, falar, comer, se vestir além de inúmeras outras evidências que se passarem despercebidas durante uma negociação internacional, pode ser motivo de vexame e fracasso.

Entender a cultura como ponto dominante nas relações internacionais é desafiador no contexto global atual e exige uma nova reconfiguração das teorias que norteiam a área de estudos internacionais e diplomáticos. Não existe país autossuficiente, todos, sem exceção, dependem uns dos outros para a solução de conflitos ou para fazer parte de alianças que tragam um bom relacionamento e também vantagens em diversas áreas.

A emergência de temas culturais nas relações internacionais tem sido percebida desde o final dos anos de 1980, quando as teorias tradicionais das Relações Internacionais mostravam-se limitados e insuficientes para explicar as mudanças que ocorriam no mundo Pós-Guerra Fria, de acordo com TOLENTINO (2007, p. 12). As constantes guerras de ordem política ou militares travadas pelos chefes de Estado neste século são substituídas por conflitos de ordem religiosa, identitária, étnica/cultural, demandando assim novos olhares e metodologias com relação a este tema.

Segundo SAID (2011, p.42) no mundo Pós Guerra-Fria a cultura não era o fator primordial, pois não possuía o poder de gerar alinhamento das potências ao bloco, entretanto, havia outras maneiras mais incisivas de alinhamento. Durante as duas guerras mundiais e a Guerra Fria, o imperialismo cultural dos Estados Unidos e da União Soviética

permitiu que os países utilizassem elementos como cinema, história em quadrinhos, propagandas como forma de lançar a sua suposta “superioridade” para o mundo.

Através do tempo, a cultura foi ganhando papel de destaque na cena internacional, sobretudo com o advento da globalização e os constantes conflitos entre os muçulmanos e o mundo ocidental. A cultura é uma forma de poder e as relações internacionais devem estar sempre atentas a este assunto, como um meio de identificação das principais causas que levam os países a entrarem em conflito.

HUNTINGTON (1997, p.) nos indica que as transformações pelas quais o mundo passou após a Segunda Grande Guerra e a Guerra Fria são indubitáveis e de importância incomensurável para o novo lugar que a cultura ocupa atualmente. Os reordenamentos geopolíticos, sociais, econômicos e culturais trazidos por estes acontecimentos revelaram a importância de estudar o papel da cultura nas relações internacionais.

Grandes desafios na área cultural, em geral, e particularmente no papel da cultura para Relações Internacionais, foram percebidas a partir da segunda metade do séc.XX estudar cultura a partir das premissas básicas: território e nação torna-se difícil quando temos envolvidos na história mundial o capitalismo pós-industrial, e as mudanças percebidas após o fim da Guerra Fria.

A Paz de Vestfália é considerada como o nascimento da teoria das Relações Internacionais PECEQUILO (2004, pg. 18) e, neste momento, a cultura também atuava, quando pondo fim a guerra religiosa passou-se a respeitar as diferenças religiosas entre os povos europeus, gerando um abrandamento nos conflitos de ordem cultural. Neste cenário, as diferenças foram colocadas na construção de uma imagem de segurança e desordem gerando a constituição moderna da teoria das Relações Internacionais.

Durante as últimas décadas, as relações internacionais vêm passando por um constante processo de transformação e a cultura é um caminho para se repensarem os posicionamentos através de fronteiras reimaginando-os como lugar para as relações interculturais e promovendo um estudo das diferenças, estas, que agora não seriam mais fonte de medo ou ameaça, e, sim fonte de oportunidade.

A interculturalidade, que encontra espaço quando diferentes culturas passam a interagir, respeitando-se e conservando-se o diálogo, é um fato que não deve ser rejeitado

pelos países, o que vem ganhando espaço na cena internacional é que a diversidade de culturas trouxe uma heterogeneidade para praticamente todas as nações.

Assim o que se percebe é um constante e maior entrelaçamento entre os países, fazendo a cultura revigorar-se diante de aspectos religiosos, políticos, econômicos e compondo um quadro de pluriculturalidade para as sociedades contemporâneas. O que se espera é que o mundo continue seu processo de aproximação entre as culturas, e que apesar de eventuais tensões elas possam encarar-se e mesclar-se sem maiores conflitos, levando em consideração a ideia de que a diversidade se constitui como uma riqueza (material ou imaterial) insubstituível de cada povo.

Abordar os prós e o contras de uma teoria é sempre necessário para permitir as múltiplas interpretações que ela pode ter, como percebe-se a discussão sobre o papel da cultura nas relações internacionais, bem como a sua atuação nas civilizações é bastante ampla e complexa e só a partir de múltiplas compreensões será possível tratar o tema cultura através de um viés mais particular que a insere no ambiente das interações entre as nações.

As empresas também tem percebido a importância de suscitar e aprimorar a cultura de seu país de origem, a Fiat Italiana traz em seus programas uma série de benefícios na área comercial para o país, como o enaltecimento do design italiano ou a alta costura francesa, contribuindo assim para a promoção da imagem do país associada a uma interação da cultura, sobretudo com a economia.

Embora o termo cultura venha se destacando a cada ano como tema de extrema importância nas agendas internacionais, através de diversas esferas como: cultura econômica, educacional, política, religiosa, cultura e negócios internacionais, entre outros, a busca por um maior entendimento na área cultural e comportamental surgiu apenas a partir da década de 1990 de acordo com TOLENTINO (2007, p. 20)

A dimensão da cultura no âmbito das relações internacionais é mais ampla e abarca fatores como o “*Soft Power*” ou poder brando, algumas nações tem a capacidade de influenciar indiretamente outras nações utilizando-se deste mecanismo de propagação. *Soft Power* é um termo muito recorrente na teoria das relações internacionais, foi utilizado pela primeira vez pelo professor Joseph Nye assim o define como sendo:

Um modo indireto de exercer o poder. Na política mundial, é possível que um país obtenha os resultados que quer porque os outros desejam acompanhá-lo, admirando os seus valores, imitando-lhe o exemplo, aspirando ao seu nível de prosperidade e liberdade. Neste sentido, é igualmente tão importante estabelecer a

agenda na política mundial e atrair os outros quanto forçá-los a mudar mediante a ameaça ou o uso das armas militares ou econômicas. A este aspecto do poder – levar os outros a querer o que você quer - dou o nome de poder brando. Ele coopta as pessoas em vez de coagi-las. NYE (2002, p.36)

Entre 1940 e 1950 encontrava-se mesmo que de forma tímida certa atenção à importância da cultura, já o ano de 1960 foi palco de produção de grandes ideias, movimentos sociais, além de conflitos culturais entre liberais e conservadores, fazendo com que o tema decline entre os anos de 1960 e 1970, porém voltando a renascer e reestrutura-se em 1980.

Atualmente, um dos países que tem se destacado como agente utilizador de “Soft Power” em relações culturais é a China. A segunda maior economia do mundo encontrou esse grau de desenvolvimento que hoje vive há duas décadas, mas as suas tentativas de se impor como um país dominante, lançando uma cultura jovem e ativa, remonta (em parte) a revolução cultural chinesa liderada por Mao Tsé-tung entre 1966 e 1977.

A revolução englobou mudanças de valores sociais, educacionais, reformas no Partido Comunista Chinês (PCC), de saúde e fazendo parte diretamente de todas estas etapas a constante ação de uma cultura inovada e capaz de ser levada como elemento de “Soft Power” a fim de abarcar outras nações.

A cultura Jovem tornou-se a matriz da revolução cultural no século mais amplo de uma revolução nos modos e costumes, nos meios de gozar o lazer e nas artes comerciais, que formavam cada vez mais a atmosfera respirada por homens e mulheres urbanos. Duas de suas características são, portanto relevantes. Foi ao mesmo tempo informal e antinômica, sobretudo em questões de conduta pessoal. ROBSBAWM (2008, p. 323)

A cultura molda a maneira como agem os atores internacionais, que são alcançados pelo processo de globalização vigente desde a década de 1980, de fato a aproximação entre os países e os povos é cada vez maior, ao passo que as desigualdades também.

A globalização pode ter seu lado otimista na medida em que intensifica o intercâmbio entre as culturas, gera tecnologia e riqueza, mas ao mesmo tempo faz parte de um lado obscuro e pessimista que produz a concentração da riqueza nas mãos de poucos, fortalecendo a pobreza, a violência, as doenças, os baixos níveis de educação e sobretudo gerando desemprego, pois as empresas passaram a intensificar a utilização da tecnologia no processo produtivo.

### **1.3 O papel da UNESCO e da ONU enquanto defensor e incentivador da cultura no âmbito internacional**

Após a II Guerra Mundial, o sentimento de que era necessário fazer algo para manter a paz entre os países, tomou conta da comunidade internacional. Assim fruto de um longo processo de planejamento e inúmeras discussões surgem o nome Organizações das Nações Unidas (ONU), concebido pelo presidente norte americano Franklin Roosevelt e utilizado pela primeira vez na Declaração das Nações Unidas em Janeiro de 1942. Três anos mais tarde, entre abril e junho de 1944, é elaborada a Carta das Nações Unidas. Em 24 de outubro de 1945 a ONU foi criada oficialmente.

A ONU é uma organização internacional formada por países que voluntariamente se uniram visando alcançar objetivos de paz e desenvolvimento. O preâmbulo da carta das Nações Unidas expressa os objetivos que tais povos e governos buscam para construir:

Nós, os povos das Nações Unidas, resolvemos a preservar as gerações vindouras do flagelo da guerra, que, por duas vezes no espaço da nossa vida, trouxe sofrimentos indizíveis à humanidade, e a reafirmar a fé nos direitos fundamentais do homem, na dignidade e no valor do ser humano, na igualdade de direitos dos homens e das mulheres, assim como das nações grandes e pequenas, e a estabelecer condições sob as quais a justiça e o respeito às obrigações decorrentes de tratados e de outras fontes de direito internacional possam ser mantidos, e a promover o progresso social e melhores condições de vida dentro de uma liberdade mais ampla.

E para tais fins praticar a tolerância e viver em paz uns com os outros, como bons vizinhos, unir nossas forças para manter a paz e a segurança internacionais, garantir, pela aceitação de princípios e a instituição de métodos, que a força armada não será usada a não ser no interesse comum, e empregar um mecanismo internacional para promover o progresso econômico e social de todos os povos.

Resolvemos conjugar nossos esforços para a consecução desses objetivos. Em vista disso, nossos respectivos governos, por intermédio de representantes reunidos na cidade de São Francisco, depois de exibirem seus plenos poderes, que foram achados em boa e devida forma, concordaram com a presente Carta das Nações Unidas e estabelecem, por meio dela, uma organização internacional que será conhecida pelo nome de Organização das Nações Unidas. (pg. 8 a 9)

A ONU conta atualmente com 193 países membros, e pela atual expansão que a organização alcançou e ainda busca alcançar nos poucos países que não são membros, foi necessário que surgissem outros órgãos e programas atrelados a ONU com especialidade para atender a todas as demandas dos povos e governos, Atualmente existem 26 programas, fundos e agências vinculadas a ONU, e dentre eles neste subtópico haverá uma maior argumentação sobre a UNESCO e sua função de defesa e incentivo da cultura juntamente com a ONU.

Em 16 de novembro de 1945 nasce a UNESCO, logo após o término da Segunda Guerra Mundial. Foi criada com o objetivo principal de preservar a paz através de uma visão intelectual facilitada pelas nações, que deve dialogar com base no respeito às diferenças das civilizações, sua constituição tem como premissa a seguinte afirmação: “Se a guerra nasce na mente dos homens, é na mente dos homens que devem ser construídas as defesas da paz”.

Contando atualmente com mais de 190 Estados-Membros, a UNESCO possui envolvimento em vários campos de atuação, sendo elas: educação, ciência naturais, ciências humanas e sociais, comunicação e informação e cultura, esta última, porém, será o objeto de estudo para a construção do papel desta organização, enquanto elemento de preservação da cultura no cenário internacional. Sua abrangência é ampla, conta atualmente com 193 Estados membros e seis Estados membros associados que se reúnem a cada dois anos para discutir e propor melhoras para os mesmos, bem como para toda a comunidade internacional.

O Ministério das Relações Exteriores afirma que no campo internacional a atuação das relações culturais tem o objetivo de proporcionar uma maior compreensão entre os povos, e, como consequência deste ato, os diferentes povos vão sendo aproximados, ainda que de forma tímida. No campo da diplomacia a cultura permite a criação de um ambiente que seja favorável ao entendimento, através da troca de informações, experiências, e ideias.

A UNESCO promove uma cooperação internacional com base na formação de acordos éticos universais emergentes, principalmente entre os seus Estados membros e associados, dentre eles, a organização busca suscitar um diálogo mais eficiente sobre as diferentes opções espirituais e religiosas, as culturas locais e globais.

Desde o começo deste século inúmeros acontecimentos em escala mundial relacionados às convicções ideológicas dos povos vem despertando o interesse para o estudo do termo cultura e sobre o mesmo a UNESCO reforça em seu 2º Relatório Mundial sobre a Diversidade Cultural (2009) a necessidade e o valor intrínseco da fecunda diversidade das culturas do mundo:

- Analisar a diversidade cultural em todas as suas facetas, esforçando-se por expor a complexidade dos processos, ao passo que identifica um fio condutor principal entre a multiplicidade de possíveis interpretações;

-Mostrar a importância da diversidade cultural nos diferentes domínios de intervenção (línguas, educação, comunicação e criatividade) que, à margem das suas funções intrínsecas, se revelam essenciais para a salvaguarda e para a promoção da diversidade cultural;

- Convencer os negociadores e as diferentes partes intervenientes sobre a importância em investir na diversidade cultural como dimensão essencial do diálogo intercultural, pois ela pode renovar a nossa percepção sobre o desenvolvimento sustentável, garantir o exercício eficaz das liberdades e dos direitos humanos e fortalecer a coesão social e a governança democrática.

Promovendo um multilateralismo cultural, a UNESCO possui vários instrumentos legais internacionais em cultura, tais como:

- Acordo sobre a Importação de Materiais Educacionais, Científicos e Culturais (Acordo de Florença, 1950);

-Convenção Universal sobre Direitos Autorais, protege a propriedade intelectual de textos científicos e literários, filmes e esculturas – com a marca familiar (1952);

-Convenção para a Proteção de Bens Culturais em Caso de Conflito Armado (1954);

-Convenção sobre as Medidas que Devem ser Adotadas para Proibir e Impedir a Importação, Exportação e Transferência de Propriedades Ilícitas de Bens Culturais (1970);

-Convenção para a Proteção do Patrimônio Mundial Cultural e Natural (1972);

-Recomendação Relativa a Situação do Artista. (Documento que reconhece as condições especiais de trabalho dos artistas e o papel único que tem na sociedade ,1980);

-Convenção sobre a Proteção do Patrimônio Subaquático (primeira convenção a proteger locais como o Farol de Alexandria, no Egito, com mais de um século 2001);

-Convenção para a Salvaguarda do Patrimônio Cultural Imaterial (2003),

-Declaração Universal sobre a Diversidade Cultural(2001)

- E a Convenção sobre a Proteção e Promoção da Diversidade das Expressões Culturais (2005)

Tais instrumentos permitem um estudo mais consistente da aplicação, promoção e proteção da cultura no cenário internacional. Como contribuição ao desenvolvimento da noção de cultura o Preâmbulo da Declaração Universal de Diversidade Cultural da UNESCO 2001 declarou que:

Tendo sido por muito tempo vista pelo ângulo das belas artes e da literatura, a cultura abrange um campo muito mais amplo: “a cultura deve ser considerada como um conjunto distinto de elementos espirituais, materiais, intelectuais e emocionais de uma sociedade ou de um grupo social”. Além da arte e da literatura, ela abarca também os estilos de vida, modos de convivência, sistemas de valores, tradições e crenças.

A partir desta definição é possível compreender a importância da cultura, da diversidade e pluralidade cultural atualmente. Os países que são membros da UNESCO concordam com a teoria de que a existência de diversas culturas é fonte de diálogo e desenvolvimento no cenário internacional.

Na história da humanidade as nações hegemônicas sempre buscaram criar a sua própria cultura, sem a interferência ou agregação de outros povos, com a intenção de serem entendidas pela universalidade, pois a partir do momento que tal cultura era recebida de forma universal ela podia assim impor sua cultura sobre as outras. Tal ação foi percebida como uma das estratégias de guerra quando se somavam esforços para destruir os patrimônios materiais e imateriais, exemplo disso foi o que a catequização promovida pelos portugueses aos índios no Brasil.

As constantes iniciativas de diálogos promovidas pela UNESCO através da realização de convenções, declarações, fóruns internacionais e outros mecanismos, que vão a favor de um desenvolvimento satisfatório da cultura em âmbito nacional e internacional, mostram que a UNESCO tem se empenhado na busca pela preservação, proteção e promoção da cultura e da diversidade cultural.

Um dos principais desafios da UNESCO é fazer com que as nações entendam que estabelecer boas relações no campo cultural promove um desenvolvimento contínuo e acelerado nos campos econômico, social e político, e é na busca de melhorias para essas e outras ações (citadas anteriormente) que a Organização vem suplantando seus esforços.

## **2. A dimensão cultural nas negociações internacionais**

### **2.1 Os principais entraves nas negociações internacionais “sino-russas” que envolvem a comercialização de gás natural**

Os negócios internacionais envolvem riscos e incertezas. Neste meio, diversos empecilhos podem dificultar as relações entre os países no momento de fechar algum tipo de

acordo. A globalização trouxe uma intensificação da internacionalização de negócios e conseqüentemente, uma maior interação entre as culturas.

Neste processo de intercâmbio existem os aspectos de coletivismo e individualismo dentro das culturas, segundo HOFSTED (2002, p.5) o negociador deve participar e observar durante várias reuniões a outra parte, analisando o conjunto de condutas adotadas durante este processo, para que o negociador não se precipite na tomada de decisões.

As barreiras culturais podem se destacar como um sério entrave ao comércio internacional e as relações bilaterais amistosas. Anualmente a Rússia vem cruzando as fronteiras geográficas a fim de expandir seus negócios de gás natural, e esta atividade internacional se torna positiva na medida em que favorece o comércio internacional entre ambos.

Toda negociação está inserida num ambiente particular ligado e enraizado culturalmente por profundos valores e crenças que implicam numa área de risco para aquele que irá lidar com diferenças culturais, entende-se assim que o maior desafio para fazer negócios internacionalmente é a adaptação aos hábitos culturais do outro lado com o qual se está negociando, esta adaptação requer o entendimento e a percepção de toda a diversidade envolvida na negociação.

Numa negociação internacional costuma-se tratar de assuntos concernentes aos interesses dos países envolvidos, mas indiretamente todo o cenário internacional é afetado quando não se produz o esperado em determinada negociação, ligado a isto está a ideia de que todos os países jogam no mesmo campo quando se diz respeito a necessidades globais.

De acordo com WUNSCH (2010, p. 9) Rússia e China, historicamente vem mantendo acordos econômicos e estratégicos, embora havendo algumas interrupções, no século XXI tais países vem mantendo aproximações cada vez mais intensa, devido a fatores como a geografia destes países, pois ambos compartilham a tríplice fronteira comum: Cazaquistão-China, Cazaquistão- Rússia, Mongólia-Rússia, China- Mongólia. O que se está percebendo ano após ano é o alargamento de interesses voltados aos recursos naturais e energéticos por parte da China sobre a Rússia. Nesta perspectiva busca-se estudar de que forma as características culturais de determinados países podem ser determinantes para a tomada de decisões.

Neste percurso, busca-se adentrar em caminhos que exigem um diálogo pacífico para que seja possível aos países negociadores, dentro da realidade em que esta situação ocorre

haver um maior entendimento que o comércio internacional e a complexidade das negociações internacionais, no que diz respeito a sua cultura, exigem dos países em busca de acordos.

Segundo MIKHAILOVA (2013, p.7) desde o final da Guerra Fria, a Rússia no cenário internacional vem tentando entender como se dará a distribuição de poder no mundo e que papel ela poderá desempenhar. As relações sino-russas são mais calcadas em interesses econômicos e comerciais. Na área de compra, venda e transferência militar existe uma boa relação, e isto é importante por que coloca em segundo plano uma disputa militar entre os países, porém no que tange a questão energética o relacionamento entre os países ainda avança timidamente.

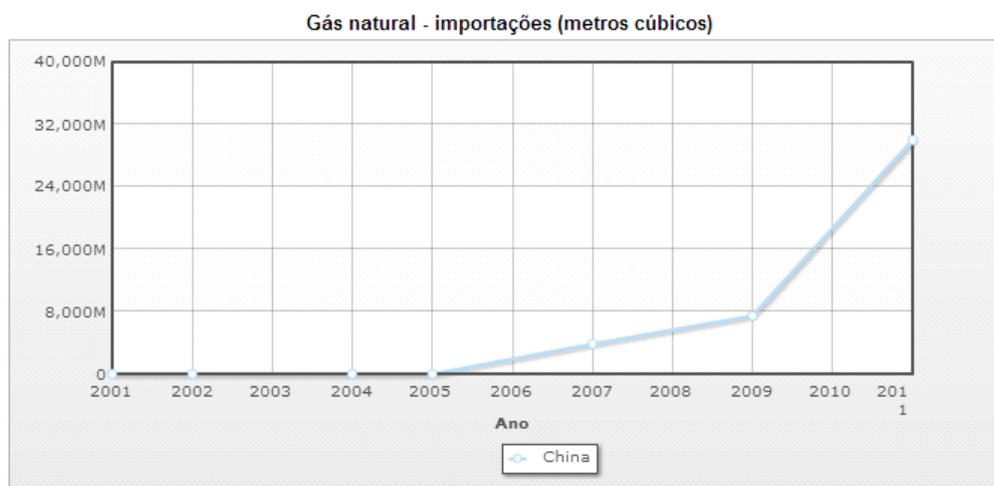
De acordo com a GAZPRON enquanto a Rússia se enquadra como segundo maior país produtor de gás natural do mundo e o primeiro no mundo a ser o maior exportador desta fonte energética; a China é o segundo país que mais consome gás natural e que o tem como sua principal fonte de energia. Impulsionados por fatores ambientais, os chineses foram compelidos a substituir parte da utilização de petróleo e carvão por gás natural, em certa medida isto é positivo para a Rússia uma vez que com os chineses, figurando na carteira de exportações de gás natural russo, tende a se valorizar no mercado europeu.

Mas, como todo tipo de relações existem os riscos, assim uma vez que a China tenha se tornado o maior consumidor de gás russo no mundo, permeiam os impactos deste alto nível de consumo que pode impulsionar a longo prazo uma dependência dos chineses causando assim uma séria ameaça a segurança energética do país.

Entretanto esta relação pode ser positiva para ambos os países uma vez que a China precisa de um parceiro estável para fortalecer as relações de nível energético, e a Rússia constitui-se neste parceiro por apresentar esta condição de estabilidade e também devido ao seu histórico de poderio bélico e econômico, assim dependendo da forma como as relações “sino-russas” foram conduzidas elas podem trazer malefícios e benéficos para o mundo todo.

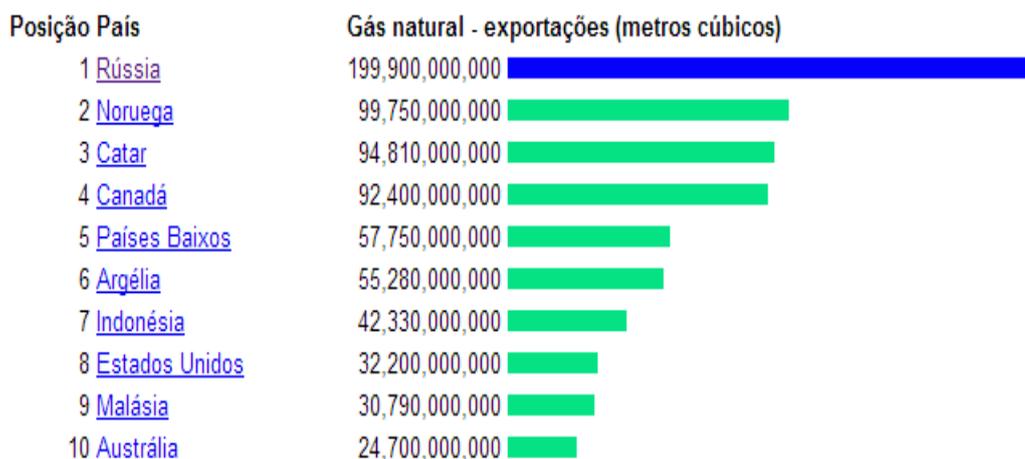
Nos gráficos a seguir é possível perceber quanto este tema se enquadra no rol de assuntos que vem ganhando relevância no século atual. Os dados demonstram no gráfico 1 que só na última década a China vem conferindo maior importância a necessidade de importação de gás natural e, respectivamente, no gráfico 2 é possível identificar a superioridade da Rússia mediante o comércio de exportação de gás natural.

Gráfico 1



Fonte: Index Mundi/2012

Gráfico 2



Fonte: Index Mundi/2012

Nas relações de consumo de gás natural sino-russo, uma das maiores dificuldades são as relações que tais países mantêm com outros, visando uma certa estabilidade deste setor. Embora tais relações sejam antigas e tais países não possuem tanta capacidade estrutural para viabilizar projetos a longo prazo, como as relações energéticas entre a China e a Rússia, a construção de gasodutos que interligam o país chinês á Ásia central, por exemplo, impulsionam os países da região a reivindicarem aumento dos preços pagos pelos russos e a aumentarem seu poder de barganha junto a GAZPRON.

Embora Rússia e China não estejam tão distantes geograficamente, a principal distância se dá por meio de suas culturas e Entende lãs como culturas em lados contrário é positivo para um negociador na medida em que se possa perceber as diferenças entre os

envolvidos. Ocidente e Oriente se contrapõe neste estudo não como rivais, mas como agentes com realidades culturais diferenciadas.

O que foi explanado até este momento deixa claro que a Rússia e China mantêm relações diplomáticas que não serão deixadas de lado por um bom tempo, porém nestas relações existem sentimentos que exalam com ares de desconfiança por parte de ambos os países, devido à limitação de entendimento com relação aos tipos de comportamentos que envolvem uma negociação internacional, e que mudam de cultura para cultura.

Detentoras de culturas ricas e totalmente diferentes entre si, tanto a Rússia quanto a China são dotadas com um passado de conquistas notáveis e derrotas igualmente memoráveis incrustadas em alguns dos mais importantes eventos históricos do sistema internacional, a guerra fria.

De acordo com HUNTINGTON (1997) em meados do século XX a China procurava fugir da sombra soviética e firmar-se como potência comunista, após emergir de uma situação de caos interno com forte influência estrangeira, meio século depois a China é considerada pela comunidade internacional como uma das maiores potências do mundo com capacidade de alcançar o status de superpotência podendo ultrapassar os Estados Unidos como principal força do sistema internacional.

A Rússia, por sua vez, deixou de ser a poderosa URSS e atualmente procura se recuperar das experiências ruins desde os anos de 1980. No início do século atual, a Rússia foi destacada como estando no limiar entre ser uma potência regional e uma grande potência, não se enquadrando como uma grande potência legítima como os Estados Unidos e a China são, por exemplo.

O mercado europeu é multicultural, e o russo, por sua vez, é mais isolacionista, mas tanto a Rússia quanto a China precisam um do outro na cooperação energética. A comercialização de gás natural é um ponto sensível na dinâmica sino-russa. O petróleo e o gás natural russo são produtos de ampla aceitação no mercado mundial e com a crescente necessidade generalizada de energia em atores como EUA, Índia, Japão e China e União Europeia, por questões também ambientais o gás natural é indispensável ao mercado global. explicar

O que pode se perceber, então, nesta nova dinâmica que colocou a Rússia num bom patamar internacional de recursos energéticos foi a utilização desta condição do governo russo para angariar vantagens políticas.

Neste meio em que o principal mercado comprador de energia russa é a Europa, a Rússia vê-se necessitada de reformular sua economia não mediu esforços para diversificar os mercados consumidores de sua fonte energética, sobretudo o gás natural. Isto significou a construção de gasodutos e oleodutos que pudessem escoar a produção energética russa para os países orientais, dentre eles a China que imediatamente demonstrou interesse em ser mercado consumidor.

A exportação de gás natural russo para a China é um tema de considerável complexidade, pois envolve diretamente os países da Ásia central e uma certa disputa implícita que existe entre as capitais Moscou e Pequim pelo controle do escoamento do produto e também pelo preço do mesmo. Em larga medida pode-se dizer que a cooperação entre Rússia e China vem superando qualquer desejo de um país tentar conter o outro.

De acordo com pesquisas feitas pelo Index Mundi (2012) a China é a segunda maior parceria econômica da Rússia, atrás apenas da Alemanha, mas a crescente interação sino-russa revela que a cada ano que o comércio entre os dois países deverá aumentar consideravelmente, e de acordo com um encontro dos primeiros-ministros dos dois países em 2015 este comércio deverá alcançar US\$ 100 bilhões.

Embora esteja se tratando de um assunto extremamente atual, a interculturalidade está presente no mundo dos negócios internacionais desde a segunda Guerra Mundial. A globalização intensificou este processo e estreitou cada vez mais as relações internacionais, assim é indubitavelmente necessário que os países envolvidos em negociações internacionais saibam com quem estão negociando e identifiquem os fatores que muitas vezes não são percebidos no primeiro contato.

Neste cenário de negociações, foram surgindo mecanismos de pacificação e os meios diplomáticos aos poucos adquirindo maior aceitação da comunidade internacional. A este processo de diálogo que busca soluções vantajosas para ambas as partes, dá-se o nome de negociação.

Existem várias maneiras de negociar, porém, na maioria das vezes, toda negociação está profundamente arraigada numa estrutura expositiva, ou seja, o (s) negociador (es) procura (am) por meio de um forte argumento verbal expor os seus interesses e pontos de vista objetivando influenciar o “seu público”.

O respeito aos aspectos culturais envolvidos numa negociação vai muito além de normas de etiquetas. Ignorar a conduta esperada no que diz respeito a multiplicidade de

culturas envolvidas numa negociação pode gerar surpresas desagradáveis neste processo. É necessário preparar-se para adentrar em uma nova cultura, e esta preparação exige um conhecimento percebido nas peculiaridades comportamentais que são geradas naturalmente pela cultura.

As diferenças culturais abordadas neste capítulo, numa visão superficial, podem parecer de pouca relevância e sem aplicação, porém uma negociação internacional só será bem sucedida se considerar devidamente os fatores culturais. Por esta razão, segundo MARTINELLI (1998, p.28) afirma que mais de 50% dos negócios internacionais não alcançam um resultado satisfatório justamente pelo desconhecimento das várias culturas existentes no mundo.

Neste cenário a diversidade cultural existente entre China e Rússia é inegável, o objetivo deste trabalho está centrado em como as diferenças culturais podem se tornar obstáculos para as negociações internacionais, não se pretende, assim, levantar perguntas e dúvidas que venham a ter resposta prontas e acabadas, pois não se encaixaria no que se entende por cultura.

## **2.2 Os fatores culturais como fonte de aproximação necessária durante o relacionamento transfronteiras**

Quando existe a tentativa de comunicação entre duas pessoas que pensam e se comportam de formas diferentes as chances de haver discordâncias e mal entendidos são maiores. Numa negociação, existem vários fatores que deslocam os resultados esperados para caminhos opostos, destes, de acordo com ACUFF (2004), citado por BORNHOFEN e KISTENMACHER (2007), deve-se atentar para quatro fatores culturais que tem influência direta nas negociações, tais fatores, se não tratados da maneira correta podem se transformar em barreiras culturais, são eles:

O uso do Tempo - Existem países em que atrasar o início de uma negociação é algo intolerável. Para tais países, o cumprimento dos horários e prazos pré-estabelecidos são de crucial importância para o sucesso da negociação. Este fator varia de acordo com cada povo. Na China, por exemplo, os negociadores prezam pela qualidade de vida, assim o atraso é algo tolerável, uma vez que eles não costumam ter muita pressa nem no mundo dos negócios nem na vida pessoal, já na Rússia os negociadores procuram ser exigentes e exatos quanto ao horário, o tempo pode significar a perda ou o ganho de variáveis importantes para a negociação.

Sobre o tempo BORNHOFEN e KISTENMACHER (p. 12, 2007) apud MARTINELLI (2004) afirma:

Em negociações internacionais, a importância dada ao tempo é crucial. As culturas diferem no uso do tempo. Atualmente não são aceitos atrasos em negociações de qualquer ordem que envolvam negociadores de qualquer origem. Se um negociador deseja obter sucesso na negociação, deve considerar e respeitar o uso do tempo.

Estabilidade de funções e conformidade - Existem culturas que conferem maior importância e atenção à estrutura e a forma como é celebrada a negociação do que ao conteúdo em si.

Padrões de comunicação - A comunicação deve ser clara e pode ser objetiva (quando o negociador vai direto nas necessidades do cliente, focando apenas no objetivo, utilizando principalmente as palavras para convence-lo) e também subjetiva (quando o negociador já sabe que a cultura do cliente permite que além do assunto de interesse também se admita falar de outros que não são tão necessários, mas que servem de ponte para alcançar o objetivo) procurando entender as culturas em questão de tal forma que não existam dúvidas entre o emissor e o receptor, assim é importante ter sensibilidade e saber ouvir. Alguns idiomas, por exemplo, possuem múltiplos significados para uma só palavra e os negociadores devem ficar atentos, pois isso pode ser causador de desentendimentos.

Ainda de acordo com ACUFF (2004), citado por BORNHOFEN e KISTENMACHER (2007), os processos de negociações internacionais possuem seis aspectos principais:

Ritmo das negociações - Também varia conforme a cultura, se ela preza mais pelo trabalho em equipe ou por um seleto grupo de negociadores. Existem países que negociam de forma mais lenta outros podem ir direto aquilo que interessa, a China é um exemplo de cultura coletivista e a Alemanha pode ser considerada como uma cultura que pensa em longo prazo, ou seja, que trabalha visando no momento os resultados que serão colhidos num determinado momento.

Estratégias de negociação - Cada negociação exige um tipo de comportamento, pois cada país nela envolvida possui uma cultura diferente, assim as negociações devem possuir estratégias de acordo com os objetivos que se deseja atingir, isso faz com que o negociador esteja preparado para negociar em qualquer lugar do mundo.

Relações interpessoais - O fator confiança é fundamental para fechar acordos, é vital a construção de um bom relacionamento, e este só será alcançado quando os negociadores entenderem e respeitarem as culturas com a qual se relaciona. Sobre isto, BORNHOFEN e KISTENMACHE (p. 28, 2007) apud MARTINELLI (1997), destaca:

Um bom relacionamento deve ser recíproco. Duas pessoas poderão lidar com suas diferenças de maneira mais habilidosa se ambas forem racionais, compreendem perfeitamente as diferenças de percepção de cada uma, se comunicam de maneira efetiva se ambas forem confiantes e seguras, se uma nunca coagir a outra, e se cada uma sempre aceitar a outra, como alguém que lhe interessa, e suas opiniões, como algo que deve ser levado em conta.

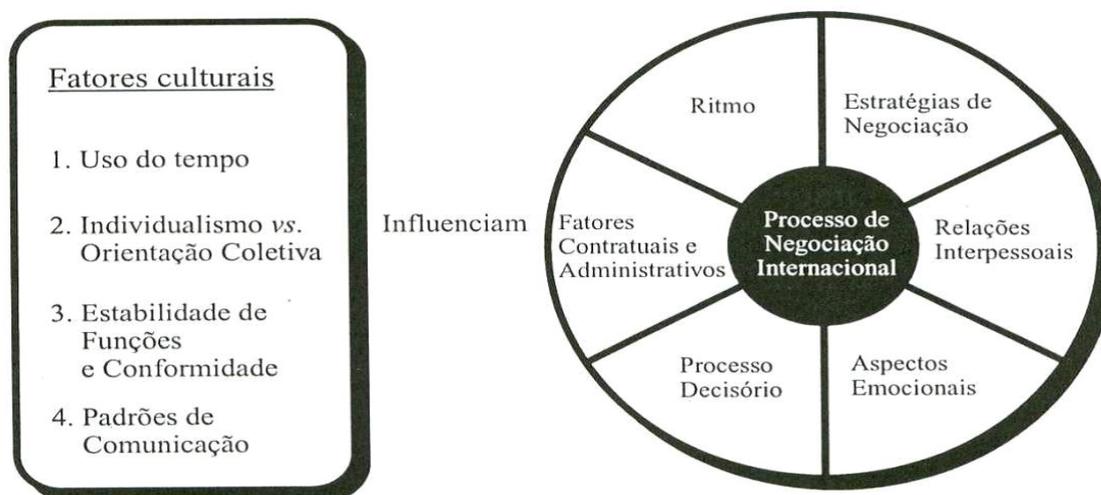
Aspectos emocionais - O país negociador deve ter uma postura comedida e saber controlar as emoções e alterações de comportamento que podem surgir devido a falta de segurança, as reações inesperadas podem interferir no resultado positivo das negociações

Processo decisório - Neste processo é fundamental ter um pré-conhecimento da cultura com a qual se vai negociar, e também do interlocutor a fim de que se possa ter uma abordagem apropriada em que a tomada de decisão seja satisfatória para ambas as partes.

Fatores contratuais e administrativos - Os contratos trarão de forma escrita aquilo que foi acordado durante a exposição oral, além de expressar os deveres e obrigações de ambas as partes envolvidas. Cada região possui uma administração e um sistema de jurisprudência diferente além de uma burocracia que pode ser mais ou menos complexa.

A figura a seguir demonstra assim a relação existente entre os aspectos culturais que influenciam as negociações internacionais e os principais aspectos que compõem as negociações internacionais.

Figura 1: Fatores culturais e o processo de negociação internacional



Fonte: ACUFF (2004)

Nas negociações internacionais as dimensões e o peso da cultura, bem como o fator interdependência global são de extrema importância para o entendimento do funcionamento das negociações no cenário internacional.

Neste cenário, é fundamental observar os valores culturais de uma negociação que segundo HOFSTED (2002), se caracterizam como os mais intrigantes neste processo, são eles: hierarquia, o individualismo a comunicação, as crenças e o gênero. Tais diferenças culturais entre as nações caracterizam valores profundos que interferem diretamente nas negociações, portanto. Os países negociadores devem estar atentos sobre a posição que cada cultura ocupa dentro dos processos de negociação, na Índia, por exemplo, o diretor de uma organização não se sentirá a vontade se for negociar com o vice-diretor de outra organização, os indianos prezam assim pela igualdade de hierarquia nas relações.

Nos Estados Unidos o desenvolvimento do trabalho geralmente não é pautado em equipe, mas sim no lucro, os norte-americanos são bastante individualistas e não se importam com o meio que usam para chegar ao resultado, apenas querem chegar ao melhor resultado, assim, quando não se observa com a devida atenção as culturas envolvidas nos processos de tomada de decisão, as chances de surgirem empecilhos para uma comunicação clara e eficaz são bem maiores.

Dentro daquilo que se considera como cultura estão incluídos hábitos, idiomas e dialetos, gestos, formas de se vestir, de falar, de comer entre outros. Certamente, se um negociador desavisado ou desconhecedor da cultura de algum país do Oriente Médio, notar que a negociação está sendo bem conduzida e executar o simples ato de sentar-se, cruzar as pernas e mostrar a sola de seu sapato em direção ao interlocutor árabe, este simplesmente levantará e dará a negociação por encerrada.

Esta situação tem como objetivo exemplificar a importância dada aos países especialmente os orientais, as suas identidades culturais durante uma negociação internacional. A falta de uma comunicação clara e efetiva e principalmente desconhecedora é a chave motriz para um resultado desastroso na negociação, porém existem algumas ferramentas como a internet, a mídia, e o constante “tsunami” de informações que podem auxiliar os países negociadores a criarem uma ponte para alcançar a comunicação esperada.

É comum que um negociador árabe, interfira a reunião em algumas ocasiões para fazer seus momentos de oração voltados para a Meca, o negociador estrangeiro deve, assim, ser paciente e respeitar as crenças de tais países. Por fim, as questões de gênero são bem complexas e variam de cultura para cultura, mas especialmente os países que tem um histórico de relações conflituosas com outros países e aqueles mais fechados a intervenções externas, podem ser considerados como aqueles que preservam de forma mais radical seus assuntos de gênero.

Em países como a Índia, a divisão entre homens e mulheres é clara. As mulheres ainda assumem o papel tradicional de donas de casa e responsáveis pelos filhos, porém isto vem mudando, pois a maioria já consegue conciliar o trabalho fora e dentro de casa. Na Índia a mulher tem uma função secundária e as que fazem parte de castas mais baixas são as que mais sofrem no Oriente Médio as mulheres são proibidas de saírem sozinhas as ruas e sofrem com a violência machista.

Porém, é importante ressaltar que o que é atribuído as mulheres em algumas culturas pode ser responsabilidade de homens em outras, por isso é imprescindível conhecer sobre estas características, pois se eventualmente estiver presente uma mulher durante em uma negociação, principalmente com países do Oriente, deve-se agir com muita cautela e discrição, além de conhecer a cultura referente a este assunto, para não cometer alguma gafe que prejudique as negociações.

Segundo HUNTINGTON (1997, p.1996) uma das consequências da segunda guerra mundial foi conduzir o mundo a uma interdependência cada vez maior, como resultado da formação de blocos econômicos, da internacionalização das moedas como o euro e dólar, além da criação de agências internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização das Nações Unidas (ONU).

A globalização emerge em meados da década de 1990 e junto com ela também vários conceitos que desafiam a sociedade da época, trazendo entre outros aspectos o fator comunicacional e com um significado mais sólido gerou também o termo interdependência. A globalização foi responsável por uma aproximação mais rápida e tecnológica dos países resultando num ambiente internacional mais capacitado e com chances maiores de crescimento.

A interdependência possui aspectos positivos e negativos e pode influenciar uma negociação internacional tanto direta quanto indiretamente. Numa negociação, os países envolvidos visam fechar algum tipo de acordo e, neste processo, quando se tem um retorno satisfatório geralmente os países buscam negociar entre si com mais frequência, gerando uma situação de interdependência para ambos os lados.

Não existe país autossuficiente, todos, sem exceção, necessitam importar produtos que são produzidos em seu território e, na contramão, também exportar aquilo que produzem em abundância, estas ações geram assim um equilíbrio para a economia mundial.

A interdependência pode ser negativa pelo fato de gerar uma espécie de efeito dominó, pois quando um país imerge numa crise, automaticamente todos aqueles que dependem dele também entram na mesma situação, por outro lado a interdependência entre as nações trás benefícios para o comércio internacional favorecendo as importações e exportações.

Interdependência global e comunicação possuem uma relação direta e trabalhá-los de maneira plausível é um dos caminhos a serem percorridos por países negociadores que buscam um desfecho positivo para as negociações internacionais.

A globalização também assume um papel crucial para o desenvolvimento dos fatores culturais, trazendo uma ideia de universalidade e de constante interação entre as nações, sob esta ótica, o crescimento do intercâmbio cultural foi significativo, exigindo cada vez mais um conhecimento antecipado das diferenças culturais dos países envolvidos em negócios internacionais.

### **2.3 A importância do internacionalista no cenário das negociações internacionais e a emergência de relações diplomáticas no campo cultural**

Uma negociação internacional possui aspectos que englobam campos econômicos, políticos, culturais e sociais segundo Godinho e Macioski (2005, p. 145) Dentro destes campos, a atuação do profissional de Relações Internacionais pode fazer toda a diferença, pois tais profissionais tem a função de repensar a realidade externa que lhes afetam, enquanto detentores de um conhecimento multidisciplinar.

Os acontecimentos e fenômenos, bem como a atuação dos atores no sistema internacional, podem ser definidos como o objeto de estudo das Relações Internacionais,

objeto este, que assim como as negociações internacionais, ultrapassa as fronteiras domésticas.

É comum ouvir-se corriqueiramente que o mundo está cada vez mais integrado, internacionalizado e/ou globalizado, e isto se deve ao andar da economia, da política, aos problemas sociais, aos diversos acontecimentos que podem ocorrer longe de nós mas que de uma forma ou de outra alteram as relações entre os países, e a vida da sociedade. Assim para compreender o mundo em que vivemos, o estudo das Relações Internacionais é fundamental na atualidade.

Definida como uma disciplina no campo das ciências sociais, as Relações Internacionais buscam a análise das sociedades dentro de uma dimensão internacional (PECEQUILO, 2004, p.14). O internacionalista apesar de ter um campo de estudo amplo e de forte tradição no Itamaraty, ainda não é muito conhecido no Brasil. Isto se deve, entre outros aspectos á política pouco participativa do Brasil em assuntos internacionais, bem como o fato do País ser detentor de uma atuação tradicional pacífica na América do Sul e no sistema internacional.

O internacionalista conectado com as questões contemporâneas possui uma visão holística da situação. Assim, sua atuação no cenário das negociações internacionais é de fundamental importância, uma vez que neste processo deve-se levar em conta o grau de conhecimento dos países e negociadores envolvidos, e, neste cenário, não é necessário apenas entender o porquê determinada pessoa cometeu tal gesto, mas também entende-la no âmbito jurídico, econômico, social, contemporâneo e tais atribuições são encontradas neste profissional o que favorece então a obtenção de resultados satisfatórios nas negociações internacionais.

O momento atual que é presenciado pelas nações ainda encontra, apesar das constantes iniciativas dos Estados e organizações de compreender a atuação da diversidade cultural, empecilhos durante a manutenção de relações. Entender o rápido processo de transformação pelo qual passam as sociedades contemporâneas pode ser uma das chaves para ampliar as possibilidades de diálogos diplomáticos.

Tal transformação implica numa demanda constante de intercâmbio no campo, sobretudo cultural, e esta troca pode trazer novos hábitos, ideias e costumes que chegam a ser chocantes ou provocativos para outros povos. Neste meio, a globalização encurta o

mundo e não deixa outra opção aos países a não ser manter processos de trocas, acordos, alianças e reciprocidade.

Não existe uma fórmula única e pronta capaz de dominar toda a literatura sobre as Relações Internacionais, apesar de ser considerada uma disciplina da Era Moderna, sua participação tem sido intensa em pesquisas que abarcam teorias como o realismo, liberalismo, política, segurança e sociedade internacional, soberania, nacionalismo, globalização. Neste meio um assunto tão ou mais importante que vem ganhando um papel de destaque no que concerne aos temas internacionais é a inserção da cultura como uma das pautas protagonistas de longas histórias, possíveis conflitos e debates.

A disciplina de Relações Internacionais é bastante abrangente e contempla temas bem diversos que vão desde as consequências de um ataque terrorista até impactos no campo econômico pela ineficiência na utilização dos recursos escassos. A relação entre os acontecimentos no dia-a-dia e a sua aplicação no campo das Relações Internacionais academicamente está centrada na ideia de que tais acontecimentos influenciam o modo de vida de todas as pessoas.

Para que se possa internalizar esta afirmação, deve-se entender que a população mundial está organizada em regiões políticas diversas. De acordo com a constituição federal de 1988 o Estado atua na vida de todo indivíduo, ainda que ele não perceba e é responsável por garantir aos cidadãos cinco valores sociais básicos: segurança, liberdade, ordem, justiça e bem-estar; sobre este último valor entende-se que ele abarca, em termos culturais, aquilo que é responsável pela geração de emprego, manutenção de um padrão de vida básico, que permita aos indivíduos a busca pelo lazer, conhecimento próprio, diminuição de impostos etc.

Os Estados são soberanos, ou seja, são independentes uns dos outros, e segundo os realistas é o ator central das relações internacionais, (NOGUEIRA, MESSARI, 205, p. 24) mas isto não significa que eles “sobrevivem plenamente” sem ajuda mútua, que atuem isoladamente, ao contrário disto eles devem buscar uma coexistência pacífica que seja responsável por promover um intercâmbio capaz de suprir as demandas e necessidades da população, solucionando seus problemas e agregando conhecimento para futuros impasses internacionais.

A partir do momento que os Estados passam a interagir surgem as diferenças, e neste meio, as principais divergências geradas na atualidade tem sido a não observância das culturas envolvidas como um fator de extrema importância para a condução de relações e negociações internacionais pacíficas.

Governos “fechados” que agem de forma isolacionista no mundo geralmente fazem com que a população local seja a mais prejudicada. Manter ligações com outros países significa promover um relacionamento entre os seres humanos e nestas interações sociais, surgem vantagens e desvantagens, o foco das Relações Internacionais é, assim, procurar entender as consequências destas relações.

Assim o foco acadêmico das Relações Internacionais é o Estado e as relações entre os países, porém não se restringindo apenas a esta perspectiva, pois a disciplina é bem mais abrangente e contempla a quase totalidade das relações humanas no mundo todo.

No período da Guerra Fria, quando o mundo passou por momentos de tensão ao vivenciar as investidas indiretas de superioridade política, econômica e cultural entre Estados Unidos e a União Soviética, o que se tem é um breve afastamento da ideia de que os países devem manter uma reciprocidade positiva. Neste momento, os países protagonistas do conflito bipolar e indiretamente os países periféricos brigam agora para exercer a sua dominação no resto do mundo.

Assim, mediante os resultados catastróficos destas disputas, é possível entender que a partir do momento que um país busca uma hegemonia em termos militares, políticos, sociais e, principalmente, culturais as chances da eclosão de conflitos são maiores, uma vez que a essência das relações pacíficas entre as nações está no fato de as mesmas saberem compreender suas diferenças.

O profissional de Relações Internacionais é inserido neste ambiente internacional diversificado e, por vezes, inconstante, e a sua atuação facilita uma busca para distinguir com maior clareza o papel e as consequências, de uma maneira geral, dos principais acontecimentos entre as sociedades internacionais que afetam o cotidiano de todo indivíduo.

A importância do internacionalista para uma maior compreensão e solução de eventuais conflitos está no fato de que ele possui uma formação interdisciplinar, ou seja, tal profissional tem o conhecimento e consegue relacionar com as principais áreas de conhecimento como, economia, segurança, diplomacia. A partir do momento em que este

profissional compreende as dimensões das Relações Internacionais ele será capaz de interpretar as questões culturais envolvidas num processo de negociação internacional.

Os processos de globalização e regionalização têm avançado a atuação do graduado em Relações internacionais, e pelo fato da sua formação ser este caráter de interdisciplinaridade este profissional encontra-se apto para discorrer sobre os riscos econômicos, políticos e até mesmo de segurança que os países correm ao não observarem e respeitarem as culturas dos países no plano dos negócios internacionais, entendendo a vida contemporânea das nações, o internacionalista encontra espaço para discorrer com maior firmeza sobre a sua atuação no campo da cultura e das negociações internacionais.

O profissional de Relações Internacionais geralmente trabalha com as atividades que demandam um processamento maior de informações do que em qualquer outra profissão, e esta constante atualização ao qual este profissional deve estar inserido facilita a sua abordagem mediante tensões geradas pela não observância da cultura na busca de acordos internacionais.

O cenário atual que o mercado vivencia não permite mais espaço para negociadores que tomem decisões demoradas e com base apenas no “achismo”, o que se exige e se espera é que haja um diálogo que gere um acordo entre os países.

Assim, o presente trabalho buscou estudar a expectativa pela solução de eventuais impasses gerados por negociações desastrosas que não internalizam a ideia de que neste processo estão envolvidas pessoas que carregam consigo elementos históricos e culturais aonde na maioria das vezes, ultrapassam a esfera pessoal e chegam a interferir numa negociação internacional.

Apesar da emergência e da relevância apontada pelo Ministério das Relações Exteriores do tema cultural, presente nas Relações Internacionais há pelo menos 30 anos, ainda não se tem colocado em discussão, como se deveria, o fator cultural nas relações diplomáticas internacionais.

De acordo com RIBEIRO (2011), a diplomacia cultural pode abranger os seguintes temas:

-Intercambio de pessoas; Promoção da arte e dos artistas; Ensino da língua com veículo de valores; Distribuição integrada de material de divulgação; Apoio a projetos de cooperação

intelectual; Apoio a projetos de cooperação técnica; Integração e mutualidade na programação.

RIBEIRO (2011) ainda considera que:

As relações culturais internacionais tem por objetivo desenvolver, ao longo do tempo, maior compreensão e aproximação entre os povos e instituições em proveito mútuo. A diplomacia cultural, por sua vez, seria a utilização específica da relação cultural para a consecução de objetivos nacionais de natureza não somente cultural, mas também política, comercial ou econômica.

As nações têm dificuldades em manter ações efetivas de cooperação cultural, por que o trabalho nesta área só de fato mostra seus resultados em longo prazo, o que se pode observar com certa rapidez é que o relacionamento cultural permite estabelecer um ambiente favorável ao entendimento, que consolidada de forma efetiva, poderá minimizar relações conflituosas.

A diversidade cultural em seus múltiplos aspectos pode ser responsável por conflitos principalmente a partir de um caráter etnocêntrico, de acordo com ROCHA (2003, p.15) este termo refere-se a uma visão de mundo onde o grupo que pertencemos é tomado como modelo e centro para todos os outros. Porém quando tratadas pela base do respeito, as diferenças culturais podem constituir-se em elemento de aproximação entre os povos. Assim, entender as vertentes culturais para melhor aplicá-las e promover o seu intercambio num campo de reconciliação pode ser responsável pela valorização da pluralidade no plano cultural.

Promover relações diplomáticas no campo cultural é um instrumento que viabiliza uma inserção nacional e internacional dos países em busca da consolidação de sua identidade, aproximação entre os povos, preservação de seus patrimônios. A diplomacia cultural é responsável por fazer cada nação lutar pelo seu desenvolvimento, pois é através da projeção de seus valores culturais que esses países podem expandir sua influência.

## **Considerações Finais**

Desde a Antiguidade até o mundo contemporâneo a manutenção de relações diplomáticas entre os países é importante para o desenvolvimento de fatores econômicos, bélicos, sociais, culturais, entre outros. O fato da demanda por determinados produtos e serviços que não eram produzidos no país de origem por diversas questões foi um dos eventos propulsores para o crescimento da interdependência global.

Neste processo constante de interação entre as nações, as negociações internacionais entram em cena com o objetivo de impulsionar relações amistosas entre os países e também de promover o crescimento do comércio exterior e das vendas domésticas, porém o ato de negociar envolve uma diversidade de comportamentos demandados pela cultura dos povos que devem ser observadas e conhecidas de forma que elas não se tornem empecilho aos acordos e transações internacionais.

A elaboração deste trabalho buscou solidificar a ideia de que o mundo dos negócios tem passado por grandes transformações e o avanço do grau de integração entre os países por meio do advento da globalização foi um dos responsáveis por estas mudanças. O mercado global vem ensejando novas abordagens e novos olhares no mundo dos negócios internacionais e, neste meio, deve-se saber que os países são interdependentes em vários níveis de necessidades, sendo responsáveis por criar um elo de compromisso.

Por meio da exposição de dados e estudos de outros autores foi possível demonstrar a importância do fator cultural no ambiente das negociações internacionais, sobretudo quando se trata de países que mesmo estando geograficamente próximos, ainda se sobressaem nestas questões, como foi visto no caso aqui estudado entre Rússia e China.

A pretensão de estudar a importância da cultura nas negociações internacionais foi trazida mediante a emergência de entender o quanto é necessário saber lidar com os

costumes de outros países, especialmente quando o que se está negociando é um produto de interesse global como fontes energéticas.

Nesta perspectiva, foi possível estabelecer no problema de estudo, de que forma a não observância das características culturais poderiam refletir em tomadas de decisões. No presente trabalho buscou-se possíveis soluções para possíveis dificuldade neste sentido possíveis soluções á luz dos pensamentos de autores como Geerts Hofsted, Samuel Huntington, Frank Acuuf, Francis Fukuyama, e tantos outros não menos importantes dos quais foram necessários para concluir este trabalho.

De acordo com a Convenção sobre Proteção e Promoção da Diversidade das Expressões Culturais promovida pela UNESCO em 2007, a cultura é característica essencial da humanidade, está presente em todos os povos e a partir do momento em que entende-se o crescimento da diversidade cultural num ambiente democrático, justo, tolerante e de respeito mútuo ela se torna fator indispensável para a paz e a segurança no âmbito local, nacional e internacional.

Através do estudo das relações “sino-russas”, pretende-se deixar claro que o crescimento do consumo da China pelo mercado energético Russo acarreta uma maior aproximação entre tais países e diante disto é necessário que os negociadores envolvido tenham a sensibilidade e o conhecimento adequado para identificar os tipos de comportamentos e condutas culturais envolvidos e que poderão ser responsáveis por desfechos positivos ou negativos.

A escolha de tais países se deve ao fato de conjuntamente serem pouco explorados em termos culturais, e de possuírem uma potencialidade econômica que vem sendo desenvolvida através do comércio internacional, tal análise permitiu entender que as chances de obter resultados satisfatórios durante uma negociação são infinitamente maiores quando o negociador conhece e a partir disto passa a respeitar as culturas envolvidas.

Chega-se, portanto, a conclusão de que o fato de ignorar, desconhecer ou não dar a devida atenção as diferenças culturais dos países com os quais se negocia, pode gerar conflitos de ordem global. È preciso entender que uma negociação internacional envolve uma rede interligada de complexidades, e a partir do momento que dois ou mais países se desentendam por qualquer questão o conflito ora gerado, irá atingir todas as nações com as

quais os mesmos mantêm algum tipo de contato, seria assim um efeito dominó considerando a ideia de que vivemos em uma “aldeia global” segundo MacLuhan (1972).

O conflito se agrava quando afeta aquilo que os países consideram de mais valioso em seu meio: suas tradições, cultura, e identidade. Os negociadores representantes de seus países, tem o seu sentimento de pertencer a nação afetado quando não é reconhecido o seu papel na sociedade. O planeta vive atualmente num caldeirão multicultural, o contato entre culturas de hábitos opostos pode gerar um estranhamento que se não observado a partir de uma lógica pluralista, é responsável por gerar discriminações e estereótipos.

Encarar outras culturas através da própria lógica de visão do mundo é um dos principais entraves para o desenvolvimento de uma negociação internacional, o desconhecimento cultural, seja com países do Ocidente ou Oriente, ou até mesmo entre sociedades próximas, quando atinge para um grau mais elevado, pode ser responsável pelo surgimento de conflitos e tensões no cenário internacional.

Neste meio, é proposto um estudo de caso que se caracteriza pelas dificuldades, sobretudo, culturais, no momento de negociar o gás natural da Rússia para a China. Tais países possuem papel de destaque no cenário internacional por inúmeros fatores entre eles pelo constante crescimento de suas economias e do comércio exterior. Assim, através da análise de tais países, foi possível demonstrar como a não observância da cultura pode se tornar um entrave para as negociações internacionais.

Apesar da constante necessidade de discussão sobre o tema, o objetivo não é esgotar linhas de pesquisa sobre a mesma; e sim argumentar ao longo do trabalho que embora a emergência do estudo das relações culturais em âmbito internacional exista, mesmo tendo sido iniciada como assunto propulsor de debates recentemente, ela ainda é trabalhada de forma tímida e com pouca visibilidade.

Assim, visando sanar os vazios de um tema tão importante para o desenvolvimento eficaz das Relações Internacionais, o presente trabalho se atém a exemplos e dados que comprovam a importância de entender a definição e o papel da cultura como tema responsável pela condução pacífica das negociações internacionais.

## Referências Bibliográficas

ACUFF, F. L. **Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo**. 2. ed. São Paulo: Senac, 2004.

ALMEIDA, P. R. **Os primeiro anos do século XXI: o Brasil e as relações internacionais contemporâneas**. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2002.

BETTENCOUR PIRES, L. **Teorias da cultura**. 2 ed. Portugal: Editora Manuais, 2004.

BOAS, F. **Antropologia cultural**. 6 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2010.

BURNS, Edward MacNall. **História da civilização ocidental: do homem das cavernas até a bomba atômica**. 2 ed. Rio de Janeiro:Globo,1995.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessão**. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 1994.

FUKUYAMA, Frances. **O fim da historia e o último homem**. Rio de Janeiro: Rocco, 1992.

HALL, Stuart. **A identidade cultural na pós-modernidade**. 11 ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2006.

HOFSTED, GEERTS. **Culturas e organizações**. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

HOBSBAWM, Erick. **A era dos extremos: o breve século XXI**. 10 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2008

HUNTINGTON, Samuel P. **O choque de civilizações**. In: O Desvanecimento do Ocidente: Poder, Cultura e Indigenização. Rio de Janeiro: Objetiva, 1997.

JACKSON, Robert. SORENSEN, Georg. **Introdução às relações internacionais: teorias e abordagens**. Rio de Janeiro: Copyright da Edição brasileira, 2007.

LARAIA, Roque de Barros. **Cultura: um conceito antropológico**. 17 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor Ltda. 2004.

MALINOWSKI, Bronislaw. **Uma teoria científica da cultura**. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

MCLUHAN, Marshall. **Cultura, sociedade, educação. A Galáxia de Gutenberg**. São Paulo: Edusp, 1972.

MESSARI, Nizar; Nogueira, João Pontes. **Teorias de relações Internacionais**. São Paulo: Campus, 2005.

NYE, Jr. Joseph S. **SOFT POWER- Os meios para o sucesso na política mundial**. São Paulo: Perseus Books, 2002.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. **Introdução às relações internacionais: temas, atores e visões**. Rio de Janeiro: Vozes, 2004.

RIBEIRO, Edgard Telles. **Diplomacia cultural**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

ROCHA, Everaldo P. Guimarães. **O que é Etnocentrismo**. In: *Pensando em Partir*. 18 ed. São Paulo: brasiliense, 2003.

SAID, Edward W. **Cultura e imperialismo**. In: *Resistência e Oposição: temas da cultura de resistência*. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

TOLENTINO, Célia. **Ideias e cultura nas relações internacionais**. São Paulo: Oficina Universitária, 2007.

#### **Artigos, periódicos e revistas**

BORNHOFEN, Denean; KISTENMACHER, Georgia Muller Peres. **Negociação internacional baseada na influência cultural: Alemanha**. Blumenau, 2007.

GODINHO, W. B.; MACIOSKI, J. M. K. **Estilos de negociação: a maneira pessoal de realizar negócios internacionais**. *Ciência & Opinião*, Vol. 2, n° 1/2, Curitiba, Janeiro/Dezembro.

MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. São Paulo: Atlas, 1998.

MINERVINI, Nicola. **Exportar**: competitividade e internacionalização. São Paulo : Makron Books, 1997.

WUNSCH, Bruna. **As relações Rússia e China na primeira década do século XXI**. Universidade do Vale do Itajaí Curso de Relações Internacionais. LARI – Laboratório de Análise de Relações Internacionais, Agosto/Setembro de 2010.

SEBENIUS, James K. **Como negociar através das fronteiras**. Rio de Janeiro: HSM Management, 2002.

MIKHAILOVA, Irina. Rússia e China: transformações econômicas á luz da história das relações bilaterais. **Revista de Relações Internacionais da UFGD**, vol.2, ano 4.

### **Páginas Web**

**NAÇÕES UNIDAS**. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-multilaterais/paz-e-seguranca-internacionais/nacoes-unidas>> . Acesso em: 20 de abril de 2013.

CULTURAL, **2º Relatório Mundial sobre a Diversidade**. (2009) Disponível em: <<http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001847/184755por.pdf>>. Acesso em: 12 de abril de 2013.

UNESCO, **Declaração Universal de Diversidade Cultural da**. 2001. Disponível em: <[http://direitoshumanos.gddc.pt/3\\_20/IIIPAG3\\_20\\_3.htm](http://direitoshumanos.gddc.pt/3_20/IIIPAG3_20_3.htm)> Acesso em: 20 de abril de 2013.

INDEX MUNDI, 2012. Disponível em: <<https://www.indexmundi.com/G/G.ASPX=CH&V=137&L=PT>> Acesso em: 20 de novembro de 2013.

## ANEXOS

### DECLARAÇÃO UNIVERSAL SOBRE A DIVERSIDADE CULTURAL

#### **A Conferência Geral,**

*Reafirmando* seu compromisso com a plena realização dos direitos humanos e das liberdades fundamentais proclamadas na Declaração Universal dos Direitos Humanos e em outros instrumentos universalmente reconhecidos, como os dois Pactos Internacionais de 1966 relativos respectivamente, aos direitos civis e políticos e aos direitos econômicos, sociais e culturais,

*Recordando* que o Preâmbulo da Constituição da UNESCO afirma “(...) que a ampla difusão da cultura e da educação da humanidade para a justiça, a liberdade e a paz são indispensáveis para a dignidade do homem e constituem um dever sagrado que todas as nações devem cumprir com um espírito de responsabilidade e de ajuda mútua”

*Recordando* também seu Artigo primeiro, que designa à UNESCO, entre outros objetivos, o de recomendar “os acordos internacionais que se façam necessários para facilitar a livre circulação das idéias por meio da palavra e da imagem”,

*Referindo-se* às disposições relativas à diversidade cultural e ao exercício dos direitos culturais que figuram nos instrumentos internacionais promulgados pela UNESCO,

*Reafirmando* que a cultura deve ser considerada como o conjunto dos traços distintivos espirituais e materiais, intelectuais e afetivos que caracterizam uma sociedade ou um grupo social e que abrange, além das artes e das letras, os modos de vida, as maneiras de viver juntos, os sistemas de valores, as tradições e as crenças,

*Constatando* que a cultura se encontra no centro dos debates contemporâneos sobre a identidade, a coesão social e o desenvolvimento de uma economia fundada no saber,

*Afirmando* que o respeito à diversidade das culturas, à tolerância, ao diálogo e à cooperação, em um clima de confiança e de entendimento mútuos, estão entre as melhores garantias da paz e da segurança internacionais,

*Aspirando* a uma maior solidariedade fundada no reconhecimento da diversidade cultural, na consciência da unidade do gênero humano e no desenvolvimento dos intercâmbios culturais, *Considerando* que o processo de globalização, facilitado pela rápida evolução das novas tecnologias da informação e da comunicação, apesar de constituir um desafio para a diversidade cultural, cria condições de um diálogo renovado entre as culturas e as civilizações,

*Consciente* do mandato específico confiado à UNESCO, no seio do sistema das Nações Unidas, de assegurar a preservação e a promoção da fecunda diversidade das culturas,

*Proclama* os seguintes princípios e adota a presente Declaração:

## IDENTIDADE, DIVERSIDADE E PLURALISMO

### Artigo 1 – A diversidade cultural, patrimônio comum da humanidade

A cultura adquire formas diversas através do tempo e do espaço. Essa diversidade se manifesta na originalidade e na pluralidade de identidades que caracterizam os grupos e as sociedades que compõem a humanidade. Fonte de intercâmbios, de inovação e de criatividade, a diversidade cultural é, para o gênero humano, tão necessária como a diversidade biológica para a natureza. Nesse sentido, constitui o patrimônio comum da humanidade e deve ser reconhecida e consolidada em benefício das gerações presentes e futuras.

## Artigo 2 – Da diversidade cultural ao pluralismo cultural

Em nossas sociedades cada vez mais diversificadas, torna-se indispensável garantir uma interação harmoniosa entre pessoas e grupos com identidades culturais a um só tempo plurais, variadas e dinâmicas, assim como sua vontade de conviver. As políticas que favoreçam a inclusão e a participação de todos os cidadãos garantem a coesão social, a vitalidade da sociedade civil e a paz. Definido desta maneira, o pluralismo cultural constitui a resposta política à realidade da diversidade cultural. Inseparável de um contexto democrático, o pluralismo cultural é propício aos intercâmbios culturais e ao desenvolvimento das capacidades criadoras que alimentam a vida pública.

## Artigo 3 – A diversidade cultural, fator de desenvolvimento

A diversidade cultural amplia as possibilidades de escolha que se oferecem a todos; é uma das fontes do desenvolvimento, entendido não somente em termos de crescimento econômico, mas também como meio de acesso a uma existência intelectual, afetiva, moral e espiritual satisfatória.

## DIVERSIDADE CULTURAL E DIREITOS HUMANOS

### Artigo 4 – Os direitos humanos, garantias da diversidade cultural

A defesa da diversidade cultural é um imperativo ético, inseparável do respeito à dignidade humana. Ela implica o compromisso de respeitar os direitos humanos e as liberdades fundamentais, em particular os direitos das pessoas que pertencem a minorias e os dos povos autóctones. Ninguém pode invocar a diversidade cultural para violar os direitos humanos garantidos pelo direito internacional, nem para limitar seu alcance.

### Artigo 5 – Os direitos culturais, marco propício da diversidade cultural

Os direitos culturais são parte integrante dos direitos humanos, que são universais, indissociáveis e interdependentes. O desenvolvimento de uma diversidade criativa exige a plena realização dos direitos culturais, tal como os define o Artigo 27 da Declaração Universal de Direitos Humanos e os artigos 13 e 15 do Pacto Internacional de Direitos Econômicos, Sociais e Culturais. Toda pessoa deve, assim, poder expressar-se, criar e difundir suas obras na língua que deseje e, em particular, na sua língua materna; toda pessoa tem direito a uma educação e uma formação de qualidade que respeite plenamente sua identidade cultural; toda pessoa deve poder participar na vida cultural que escolha e exercer suas próprias práticas culturais, dentro dos limites que impõe o respeito aos direitos humanos e às liberdades fundamentais.

#### Artigo 6 – Rumo a uma diversidade cultural acessível a todos

Enquanto se garanta a livre circulação das ideias mediante a palavra e a imagem, deve-se cuidar

para que todas as culturas possam se expressar e se fazer conhecidas. A liberdade de expressão, o pluralismo dos meios de comunicação, o multilingüismo, a igualdade de acesso às expressões artísticas, ao conhecimento científico e tecnológico – inclusive em formato digital - e a possibilidade, para todas as culturas, de estar presentes nos meios de expressão e de difusão, são garantias da diversidade cultural.

### DIVERSIDADE CULTURAL E CRIATIVIDADE

#### Artigo 7 – O patrimônio cultural, fonte da criatividade

Toda criação tem suas origens nas tradições culturais, porém se desenvolve plenamente em contato com outras. Essa é a razão pela qual o patrimônio, em todas suas formas, deve ser preservado, valorizado e transmitido às gerações futuras como testemunho da experiência e das aspirações humanas, a fim de nutrir a criatividade em toda sua diversidade e estabelecer um verdadeiro diálogo entre as culturas.

#### Artigo 8 – Os bens e serviços culturais, mercadorias distintas das demais

Frente às mudanças econômicas e tecnológicas atuais, que abrem vastas perspectivas para a criação e a inovação, deve-se prestar uma particular atenção à diversidade da oferta criativa, ao justo reconhecimento dos direitos dos autores e artistas, assim como ao caráter específico dos bens e serviços culturais que, na medida em que são portadores de identidade, de valores e sentido, não devem ser considerados como mercadorias ou bens de consumo como os demais.

#### Artigo 9 – As políticas culturais, catalisadoras da criatividade

As políticas culturais, enquanto assegurem a livre circulação das idéias e das obras, devem criar condições propícias para a produção e a difusão de bens e serviços culturais diversificados, por meio de indústrias culturais que disponham de meios para desenvolver-se nos planos local e mundial. Cada Estado deve, respeitando suas obrigações internacionais, definir sua política cultural e aplicá-la, utilizando-se dos meios de ação que julgue mais adequados, seja na forma de apoios concretos ou de marcos reguladores apropriados.

### DIVERSIDADE CULTURAL E SOLIDARIEDADE INTERNACIONAL

#### Artigo 10 – Reforçar as capacidades de criação e de difusão em escala mundial

Ante os desequilíbrios atualmente produzidos no fluxo e no intercâmbio de bens culturais em escala mundial, é necessário reforçar a cooperação e a solidariedade internacionais destinadas a permitir que todos os países, em particular os países em desenvolvimento e os países em transição, estabeleçam indústrias culturais viáveis e competitivas nos planos nacional e internacional.

#### Artigo 11 – Estabelecer parcerias entre o setor público, o setor privado e a sociedade civil

As forças do mercado, por si sós, não podem garantir a preservação e promoção da diversidade cultural, condição de um desenvolvimento humano sustentável. Desse ponto de vista, convém fortalecer a função primordial das políticas públicas, em parceria com o setor privado e a sociedade civil.

## Artigo 12 – A função da UNESCO

A UNESCO, por virtude de seu mandato e de suas funções, tem a responsabilidade de:

- a) promover a incorporação dos princípios enunciados na presente Declaração nas estratégias de desenvolvimento elaboradas no seio das diversas entidades intergovernamentais;
- b) servir de instância de referência e de articulação entre os Estados, os organismos internacionais governamentais e não-governamentais, a sociedade civil e o setor privado para a elaboração conjunta de conceitos, objetivos e políticas em favor da diversidade cultural;
- c) dar seguimento a suas atividades normativas, de sensibilização e de desenvolvimento de capacidades nos âmbitos relacionados com a presente Declaração dentro de suas esferas de competência;
- d) facilitar a aplicação do Plano de Ação, cujas linhas gerais se encontram apenas à presente Declaração.