

**Competência em Informação dos profissionais negociadores na atuação nos Mercados Internacionais**

***Professional Negotiators' Information Literacy In The International Market Performance***

***Alfabetización Informacional De Los Profesionales Negociadores En La Actuación En Los Mercados Internacionales***

**Roberto Vilmar SATUR<sup>1</sup>  
Emeide Nóbrega DUARTE<sup>2</sup>**

*Correspondência*

Autor para correspondência: Roberto Vilmar Satur

Endereço de email: robertosatur@yahoo.com.br

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1007-1529>



Submetido em: 12/02/2019

Aceito em: 11/04/2019

Publicado em: 18/06/2019

<sup>1</sup>Professor do Departamento de Mediações Interculturais do CCHLA da UFPB. Email: robertosatur@yahoo.com.br

<sup>2</sup> Professora Dr<sup>a</sup>. do Programa de Pós-Graduação em Ciência da Informação da Universidade Federal da Paraíba. Email: emeide@hotmail.com

**RESUMO**

A informação e o conhecimento são as principais necessidades e recursos para as pessoas conviverem em sociedade e atuarem estratégica e profissionalmente no mercado em um contexto de evolução constante das Tecnologias da Informação e da Comunicação e/ou Tecnologias Digitais da Informação (TICs/TDIs) e de excesso de informações, na denominada Sociedade da Informação e do Conhecimento. Investiga a Competência em Informação dos negociadores brasileiros que atuam no mercado internacional, levando em conta o contexto da interculturalidade no mercado em que atuam. O objetivo geral é analisar as competências em informação de que o profissional negociador precisa para atuar nos mercados internacionais. Apresenta, teoricamente, a relação da Gestão da Informação e do Conhecimento com a Competência em Informação e sua interligação com as Negociações Internacionais e a atuação dos profissionais negociadores. Trata-se de um estudo de natureza quali-quantitativa e aplicado, para cujo desenvolvimento foi utilizado o modelo de Competência em Informação de Bruce que foi base para elaborar o instrumento de coleta dos dados aplicado aos negociadores internacionais brasileiros que atuam no mercado. Depois de aplicados, os questionários foram validados e utilizados na análise dos resultados. Para esta análise, utilizaram-se *softwares* como o Excel e o SPSS, e a partir dos resultados obtidos, fez-se a análise. Esses resultados também consideraram duas entrevistas feitas com *experts* da área. Confirma que, como a informação é o principal recurso que o negociador internacional emprega para atuar, e as TICs/TDIs são ferramentas importantes para isso, ele deve ter Competência em Informação e não se limitar a ser um usuário da informação. Mostra, ainda, que a maioria dos negociadores internacionais sabem usar bem as TICs/TDIs, encontrar e usar fontes de informação e deflagrar processos de busca e controle da informação. Demonstraram que preferem o arquivamento em meios eletrônicos ou combinados (eletrônicos e físicos) e conhecem os conteúdos mais relevantes do chamado conhecimento de base para atuar na área. Fazem análise crítica da informação, transformam-na em conhecimento e o expandem com novas ideias e são criativos. Além disso, usam, de forma sábia, a informação e o conhecimento, não só em seu benefício, mas também em benefício de outros, impactando positivamente as pessoas envolvidas. Tiveram mestres inspiradores em sua profissão e ensinam a outras pessoas que queiram atuar na área. Apresenta, além do perfil dos negociadores e do resultado de sua Competência em Informação, a proposta de um modelo de Competência de Informação para esses negociadores e temas relevantes para Cursos de Formação na área, visando formar profissionais negociadores competentes e mais preparados para atuarem no mercado atual, em que prevalece a chamada Sociedade da Informação. Como considerações finais, afirma que os profissionais negociadores internacionais são trabalhadores do conhecimento e não tão somente usuários da informação. São competentes em informação levando em conta todas as categorias de Bruce, e são trabalhadores do conhecimento que atuam na Sociedade da Informação. Traz contribuições para a profissão do negociador e para a Ciência da Informação e demonstra o quanto essa Ciência tem espaço para crescer sendo interdisciplinar ou aplicada às demais áreas.

**Palavras-chave:** Competência em Informação. Negociadores Internacionais. Informação. Conhecimento. Ciência da Informação.

## ABSTRACT

Information and knowledge are the main needs and resources for people to live in society to use them strategically and professionally in the market in a context of constant evolution of Communications and Information Technology (CIT), or Digital Information and communication technologies (Digital ICTs) and excessive information in the so-called Information Society or Knowledge Society. The professionals who work can no longer be limited to being users of information, therefore, they must be competent in relation to this subject. In this thesis, we investigated the information literacy (IL) of Brazilian international negotiators working in the international market, considering this context of interculturality in the market they are in. The main objective of the study is to analyse the IL that the professional negotiator needs to work in the international markets. Initially it presents the theoretical relationship of Information Management and Knowledge with Information Literacy and the interconnection of these with the international negotiations the performance of negotiating professionals. It is a qualitative and applied study, which was development under the Bruce's model and its seven categories. This model was the basis for elaborating the data collection instrument which was applied to Brazilian international negotiators operating in the market. After being applied, the questionnaires were validated and used in the analysis of the results. In this analysis, software such as Excel and SPSS were used in order to analyses the data and its results. The analysis also considered two interviews with experts in the field. The research established that, since information is the main resource that the international negotiator uses in his/her job, and the CIT / Digital ICTs are important tools. The negotiator must have information literacy and, therefore, he/she should not be limited to being an information user. The study also showed that most of the international negotiators surveyed know the CIT / Digital ICTs, they know how to find and use information sources, deflagrate their search processes and control them. On the control of information, they demonstrated that they prefer archiving in electronic or combined media (electronic and physical) and know the most relevant contents of the so-called basic knowledge to work in the area. They critically analyse information, transform it into knowledge and expand it with new and creative ideas. In addition, they wisely use information and knowledge not only for their benefit, but also for the benefit of others, making a positive impacting in the people involved. And since they have had inspiring teachers in their profession, as a retribution, they teach other people who want to work in the area. In addition to the profile of the negotiators and the result of their IL, the thesis proposes an IL model for these negotiators and points out relevant themes to Training Courses, aiming to form competent and better prepared professional negotiators to work in the current market, in which the so-called information society prevails. As a final remark, it states that international professional negotiators are knowledge workers and not just information users. They are information proficient taking into account all Bruce's categories, knowledge workers who labour in the Information Society. This study brings contributions to the profession of the negotiator and the Information Science as it demonstrates how much this Science has space to grow being either interdisciplinary or applied to the other areas.

**Keywords:** Information Literacy. International Negotiators. Information. Knowledge. Information Science.

## RESUMEN

La información y el conocimiento son las principales necesidades y recursos que las personas utilizan para convivir en sociedad y actuar estratégicamente y profesionalmente en el mercado, en un contexto de evolución constante de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación y / o Tecnologías Digitales de la Información (TIC / TDI) y de exceso de informaciones, en la denominada Sociedad de la Información y del Conocimiento. Investiga la alfabetización informacional de los negociadores brasileños que actúan en el mercado internacional, teniendo en cuenta el contexto de la interculturalidad en el mercado en que actúan. El objetivo general es analizar las competencias en información que el profesional negociador necesita para actuar en los mercados internacionales. Presenta, teóricamente, la relación de la Gestión de la Información y del Conocimiento con la Alfabetización Informacional y su interconexión con las Negociaciones Internacionales y la actuación de los profesionales negociadores. Se trata de un estudio aplicado de naturaleza cualicuantitativa, para cuyo desarrollo se utilizó el modelo de Alfabetización Informacional de Bruce que fue base para elaborar el instrumento de recolección de los datos aplicado a los negociadores internacionales brasileños que actúan en el mercado. Después de aplicados, los cuestionarios fueron validados y utilizados en el análisis de los resultados. Para este análisis, se utilizaron softwares como Excel y el SPSS, ya partir de los resultados obtenidos, se hizo el análisis. Estos resultados también consideraron dos entrevistas realizadas con expertos del área. Confirma que, como la información es el principal recurso que el negociador internacional emplea para actuar, y las TIC / TDIs son herramientas importantes para ello, debe tener alfabetización en información y no limitarse a ser un usuario de la información. Muestra, además, que la mayoría de los negociadores internacionales saben usar bien las TIC / TDI, encontrar y usar fuentes de información y deflagrar procesos de búsqueda y control de la información. Demostraron que prefieren el archivo en medios electrónicos o combinados (electrónicos y físicos) y conocen los contenidos más relevantes del llamado conocimiento de base para actuar en el área. Hacen análisis crítico de la información, la transforman en conocimiento y lo expanden con nuevas ideas y son creativos. Además, utilizan de forma sabia la información y el conocimiento, no sólo en su beneficio, sino también en beneficio de otros, impactando positivamente a las personas involucradas. Tienen maestros inspiradores en su profesión y enseñan a otras personas que quieran actuar en el área. En el marco de la propuesta de un modelo de Alfabetización Informacional para estos negociadores y temas relevantes para Cursos de Formación en el área, con el fin de formar a profesionales negociadores competentes y más preparados para actuar en el mercado, además del perfil de los negociadores y del resultado de su alfabetización informacional, en la que prevalece la llamada Sociedad de la Información. Como consideraciones finales, afirma que los profesionales negociadores internacionales son trabajadores del conocimiento y no tan sólo usuarios de la información. Son alfabetizados en información teniendo en cuenta todas las categorías de Bruce, y son trabajadores del conocimiento que actúan en la Sociedad de la Información. Trae aportes a la profesión del negociador ya la Ciencia de la Información y demuestra cuánto esta Ciencia tiene espacio para crecer siendo interdisciplinario o aplicado a las demás áreas.

**Palabras clave:** Alfabetización Informacional. Negociadores Internacionales. Información. Conocimiento. Ciencia de la Información.