

## NOVA PROFISSÃO: NEGOCIADOR

Maria Helena Tachinardi, de São Paulo (\*)

Artigo publicado no jornal GAZETA MERCANTIL- Primeira Página em 26/5/2003

Empresas pagam para treinar os executivos em cursos de negociação. Profissionais que devem influenciar pessoas e construir relacionamentos duradouros, dirigentes de empresas, gerentes, supervisores, funcionários de compra e venda. Esse é o público-alvo dos cursos de negociação no Brasil. Há um fortalecimento da demanda, dizem os professores Eugenio do Carvalho, coordenador do Curso de Formação de Negociadores da Fundação Getulio Vargas (FGV)/IBRE, e Regina Michelon, coordenadora do curso da Unisinos, em São Leopoldo (RS). Os dois foram os primeiros que surgiram no Brasil. No Rio Grande do Sul, os profissionais que mais buscam cursos de negociação são os das áreas de telecomunicações e energia, funcionários de multinacionais instaladas no Brasil e alunos ligados a instituições públicas ou órgãos governamentais, especialmente agências reguladoras.

A especialização de profissionais em negociações internacionais é outra área que desperta interesse. Arnaldo Francisco Cardoso, professor do curso de relações internacionais da UniFMU, em São Paulo, nota que as pessoas que se interessam por negociações internacionais são jovens profissionais atuantes em setores dinâmicos da economia e outros em processo de reciclagem (destaque para engenheiros), além de empregados em empresas de médio e grande porte, como Unilever, Microsoft, W/Brasil, Fag Rolamentos, Dupont, Grace, Oxiteno, Embraer, Mercedes-Benz e BNP Paribas. "Essas empresas estimulam e até financiam cursos a funcionários que atuam em negociação com clientes internacionais", diz Cardoso.

As rodadas das quais o Brasil participa, entre elas a Área de Livre Comércio das Américas (Alca) e a discussão entre o Mercosul e a União Europeia, vêm sendo estudadas, com simulações, em cursos para negociadores, como o do Centro de Estudos das Negociações Internacionais, da Universidade de São Paulo (USP).

**POUCOS CURSOS, MAS DEMANDA CRESCER**  
Executivos de empresas privadas ou ligados a instituições públicas aprendem a negociar

A área de negociação está em voga no Brasil. No discurso de posse do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, a negociação ocupou um espaço importante. Lula disse que a mudança em seu governo será trilhada por meio "do diálogo e da negociação, sem atropelos e precipitações, para que o resultado seja consistente e duradouro".

Por outro lado, pela primeira vez na história o Brasil enfrenta três negociações internacionais simultaneamente: a Área de Livre Comércio das Américas (Alca), a Rodada de Doha da Organização Mundial de Comércio (OMC) e a discussão de acesso a mercados entre o Mercosul e a União Europeia (UE).

Essas rodadas, onde existe "um tenso balanço entre buscar a diferenciação pela competição ou pela integração", vêm sendo discutidas em inúmeros cursos de formação de negociadores espalhados pelo Brasil. Um deles é o Centro de Estudos das Negociações Internacionais (Caeni), da Universidade de São Paulo (USP).

A meta do Caeni, que ministra um curso de capacitação em negociações internacionais, no qual treina os alunos - em geral advogados, economistas, administradores de empresa e analistas de relações internacionais - utilizando situações simuladas, é atender também negociadores do governo brasileiro, informa Janina Onuki, diretora executiva da instituição. Em seu curso, o Caeni usa o modelo de negociações de Harvard, conhecido como PON.

Embora não se caracterize ainda uma "explosão" de cursos de negociação no Brasil, "há um reconhecimento da importância do tema como um processo que pode ser desenvolvido de forma estruturada", dizem os professores Eugenio do Carvalho, coordenador do Curso de Formação de Negociadores da Fundação Getúlio Vargas (FGV)/IBRE, e Regina Michelon, coordenadora do curso da Unisinos, em São Leopoldo (RS).

O primeiro curso de formação de negociadores foi o da Unisinos, aberto em 1995 e já em sua nona edição. O segundo foi o da FGV, no Rio de Janeiro, criado em 2001 e em sua quarta edição.

"Desde o início da década de 1980, têm sido conduzidos cursos de negociação de curta duração, de oito, 16 e 24 horas 'in company'".

Primeiramente negociação trabalhista e sindical, depois gestão de conflitos e negociação empresarial, posteriormente negociação em vendas ou compras e negociação de contratos. Mais recentemente, até cursos 'on line' têm sido oferecidos, em cuja eficácia não acreditamos, pois há um pressuposto relacional básico em negociação que esses 'cursos minuto' omitem", dizem Carvalho e Michelon.

Segundo os dois professores, a tendência é de fortalecimento da demanda. A procura por cursos parte de dirigentes de empresas, gerentes, supervisores e funcionários de compra e venda. No Rio Grande do Sul, os profissionais que mais buscam cursos de negociação são os executivos das áreas de telecomunicações e energia, funcionários de multinacionais instaladas no Brasil e alunos ligados a instituições públicas ou órgãos governamentais, especialmente agências reguladoras.

Arnaldo Francisco Cardoso, cientista político e professor do curso de relações internacionais da UniFMU, em São Paulo, nota que as pessoas que se interessam por negociações internacionais são de áreas correlatas ao campo das relações internacionais: jovens profissionais atuantes em setores dinâmicos da economia e outros em processo de reciclagem (destaque para engenheiros), além de empregados em empresas de médio e grande porte, como Unilever, Microsoft, W/Brasil, Fag Rolamentos, Dupont, Grace, Oxiteno, Embraer, Mercedes-Benz, BNP Paribas.

"Essas empresas estimulam e até financiam cursos a funcionários que atuam em negociação com clientes internacionais, afirma Cardoso."

### **"A diplomacia comercial desempenhada no governo Bill Clinton é objeto de admiração"**

O tema das negociações comerciais do Brasil, que até bem pouco tempo era tratado apenas pelo governo, começa a interessar outras comunidades, como a acadêmica, empresarial e sindical. Quem se interessa por negociações comerciais tem um objetivo claro em mente.

Os escritórios de advocacia, por exemplo, precisam treinar seus advogados para assessorar empresas e o governo em contenciosos internacionais. "Para entender a dinâmica de uma negociação oficial, o aluno participa de uma negociação oficial simulada", diz Amâncio Jorge de Oliveira, diretor de pesquisa do Caeni.

"A simulação das barganhas, do produto a produto e das compensações é a preferida de professores e estudantes. Os métodos aplicados nas universidades americanas são o modelo - a diplomacia comercial desempenhada no governo do ex-presidente dos EUA, Bill Clinton, é objeto de admiração", diz o professor da UniFMU.

"Os bons negociadores brasileiros, no seu sentido mais abrangente, precisam transitar, de forma eficaz, entre as alternativas de competir ou integrar", destaca Carvalho. " Nas negociações comerciais internacionais são requeridas abordagens integrativas para fortalecer alianças estratégicas e canais de distribuição confiáveis. No Mercosul e junto aos países latino-americanos é preciso fortalecer os aspectos integrativos associados às relações interdependentes de boa vizinhança. Na OMC, Alca e Comunidade Europeia, em função da disputa constante por regras que irão caracterizar a natureza da competição por espaço no contexto internacional, é necessário trabalhar de forma eficaz as abordagens competitivas", explica o coordenador do curso da FGV/IBRE.

"A diferenciação integrativa busca na colaboração a construção de convergências necessárias às atividades que levam à obtenção de resultados em ambientes de elevada interdependência. A diferenciação competitiva busca ganhos de escala e gera os produtos decorrentes da vitória sobre alguém e dos aumentos de participação nos mercados onde a concorrência atua de forma intensa", acrescenta Carvalho.

(\*) Articulista do Jornal Gazeta Mercantil