



Alunas: M^a Eduarda Silva de Almeida

Natália Monteiro B.

NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

RECIFE

2019

1- INTRODUÇÃO

O aumento das trocas comerciais entre os países representa uma das maiores características da globalização, fenômeno no qual a interdependência entre os países e suas economias se mescla, acompanhada do encurtamento da distância relativa entre territórios e do advento de novos meios de comunicação (SANTOS, 2015).

Nesse contexto, o comércio exterior desempenha papel de destaque no tocante às alterações na economia globalizada. A partir dele, pode-se ampliar o acesso de consumidores a bens e serviços provenientes de quaisquer países. Além disso, tem-se nas transações internacionais de comércio a possibilidade de as empresas alcançarem novos mercados, ampliar lucros, e ganhar em estabilidade, uma vez que as atividades de exportação possibilitam às firmas uma relativa pulverização de suas atividades, e isso reduz a dependência extrema do mercado interno, de modo que se ele entrar em crise, tem-se nas exportações a possibilidade de manter o funcionamento da empresa.

Entretanto, as trocas comerciais internacionais aportam, também, riscos que não existem no âmbito interno, como por exemplo, a elevada possibilidade de perda ou extravio de mercadoria devido às longas distâncias percorridas durante o frete para o país de destino (LEE, 2012).

Para reduzir as chances de prejuízo, as transações em comércio exterior ocorrem mediante a um ritual de processos que se inicia pelas negociações entre empresas, e são balizadas pela celebração de contratos internacionais. Nesse âmbito, é válido ressaltar algumas características de tais transações: as trocas comerciais entre diferentes países demandam tempo maior e procedimentos adicionais em relação às trocas nacionais, ou seja, em que não há o cruzamento de fronteiras, nem questões alfandegárias (LEE, 2012).

Além disso, é importante frisar que o período que antecede a firmação dos contratos internacionais é crucial na efetivação das operações. Deste modo, o processo de negociação entre as firmas corresponde a um papel chave nas trocas de caráter internacional. De antemão, é necessário que o diálogo entre comprador (importador) e vendedor (exportador) seja estabelecido, de maneira a maximizar a comunicação e minimizar potenciais incompreensões e mal-entendidos, o que inviabilizaria a celebração dos contratos de comércio exterior, e conseqüentemente, impediria as atividades comerciais. Desta forma, fatores extra como as diferenças culturais, por exemplo, devem ser levados em conta na hora de conduzir os diálogos de negociação dos contratos

internacionais, de modo a buscar o consenso entre o exportador e o importador, e assim finalizar as transações de comércio internacional.

2 - DAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS À CELEBRAÇÃO DOS CONTRATOS

Para reduzir as incertezas e riscos relacionados às operações de importação e exportação, o importador e o exportador devem dialogar sobre pontos chave envolvidos no processo. Dentre os assuntos em pauta durante as negociações, estão a qualificação do produto, a definição das responsabilidades entre os contratantes (de acordo com o incoterm adotado), questões relacionadas ao frete, ao seguro da mercadoria, aspectos legais (deve-se escolher quais legislações irão reger o contrato, para evitar o choque entre ordenamentos jurídicos conflitantes), além do método de pagamento adotado para efetuar a transação e detalhes do câmbio.

Antes de qualquer contato entre o importador e o exportador, é aconselhável que se faça um estudo do histórico de crédito da empresa com a qual se quer fazer negócio, para evitar a possibilidade de não-pagamento após o envio da mercadoria.

Durante as conversas de negociação, as partes contratantes devem determinar a quantidade e a qualidade dos itens transacionados na operação. Junto a isso, deve-se, também, chegar a um consenso em relação aos prazos para a entrega dos produtos, detalhar os termos de câmbio, bem como decidir quais agentes financeiros (bancos) estarão envolvidos na transação, e atribuir as responsabilidades de seguro e frete, de acordo com as condições e interesses do importador e do exportador (LEE, 2012).

É interessante que haja o estabelecimento de uma boa comunicação entre as partes, de modo que se possa negociar sobre as melhores opções possíveis, de acordo com o perfil de cada uma, de modo a minimizar os riscos de operação e balancear as responsabilidades para a realização das atividades de comércio exterior.

As negociações internacionais culminam na celebração de um contrato internacional que especifica todos os detalhes e minúcias envolvidos no processo de importação ou exportação. Devido ao *delay* entre a assinatura do documento e a chegada da mercadoria a seu país de destino, é comum que as partes imponham a realização de inspeção pré-embarque, de modo a garantir que o produto seja transportado conforme os

padrões qualitativos e exigências solicitados por uma das partes contratantes (LEE, 2012). O não-cumprimento dessa ou de quaisquer outras exigências especificadas no contrato pode levar à constituição de litígio, o que demanda meios de solução de controvérsias (arbitragem, auto composição, mediação etc.) e representa custos para a transação comercial.

É importante, também, que os termos do contrato estejam claros para as partes envolvidas, por isso é imprescindível que as negociações pré-contratuais sejam claras e bem estruturadas.

É válido, também, que durante o processo de negociação, o método de pagamento e as questões relativas às instituições financeiras envolvidas sejam bem estabelecidas, de modo a evitar problemas futuros que possam prejudicar a transação comercial.

Desse modo, pode-se concluir que as negociações internacionais são matéria minuciosa, delicada e de suma importância para a viabilização e efetivação das atividades de comércio exterior na economia globalizada que se tem hoje.

3- TIPOS DE NEGOCIAÇÕES

Em meio ao cenário de interdependência e de aumento das relações comerciais, as empresas buscam obter um reconhecimento internacional, visando aumentar seus ganhos e garantir espaço e fomento na economia internacional. Para tal, as negociações internacionais se solidificam como ferramentas preponderantes para a eficácia e efetividade nas práticas de comércio exterior, uma vez que, garantem um momento de ajuste de interesses visando a resolução de um contrato internacional que seja interessante para ambas as partes envolvidas.

Além do âmbito empresarial, as negociações internacionais também estão presentes entre os atores governamentais, organismos e entes não governamentais. Existem dois tipos de negociações, as bilaterais e as multilaterais. Nas negociações bilaterais toda a dinâmica é feita por um país/empresa A e outro B, por exemplo, negociação entre Brasil e Argentina para fins comerciais. Outro exemplo mas na instância empresarial é a negociação entre a empresa do Facebook com a do WhatsApp, que resultou na compra do aplicativo pela empresa de Mark Zuckerberg em 2014.

As negociações multilaterais envolvem mais de dois atores, tendo a participação de cada componente nas rodadas de negociação, neste caso em particular uma grande maioria dos contratos são realizados entre blocos econômicos, como por exemplo Mercosul, União Europeia ou NAFTA. Um exemplo deste tipo de negociação foi a que ocorreu em 2018 para um acordo de livre comércio entre o MERCOSUL e a República de Singapura.

Ainda sobre as relações multilaterais, é válido salientar a importância da Organização Mundial do Comércio para o regimento da dinâmica operacional das relações multilaterais no âmbito econômico. A OMC (Organização Mundial do Comércio), segundo o site oficial do Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços do Brasil, sucedeu ao GATT na regulação do comércio mundial, tendo sido o principal resultado da Rodada Uruguai. Essa instância não é imune às pressões advindas dos principais atores internacionais, mas sua existência é de suma importância para países em desenvolvimento, como o Brasil, que dependem de um sistema de normas que tenha como fim defender seus interesses.

Mesmo o Brasil citado anteriormente como um dos países que compõe a OMC e já se beneficiou de ferramentas presentes nesta instância, como o Órgão de Solução de Controvérsias, ainda é visto como um país protecionista no cenário internacional, principalmente no que tange a acordos bilaterais. O Brasil, segundo Renato Barata Gomes, especialista Negócios Internacionais e diretor da UNQ Import. Export., “ainda precisa evoluir muito para se adequar às tendências de livre comércio e globalização”.

Segundo Barbosa (2018, p.307), “a desaceleração da economia global e do comércio internacional, bem como o crescimento do protecionismo, cada vez mais sofisticado, inclusive por meio de barreiras técnicas, e a competição com produtos chineses são fatores complementares que afetam todas as economias”. Deste modo, esse cenário aprofunda a situação do Brasil, que necessita de propostas e mudanças para a sua inserção internacional.

4- DESENVOLVIMENTO DAS NEGOCIAÇÕES

Nas negociações não existem regras universais que vão garantir êxito, pois cada negociação apresenta sua particularidade, seja entre as partes negociantes, ou em relação

ao determinado fim. Entretanto, existem algumas ações que auxiliam na promoção de uma negociação exitosa e que devem ser tomadas como atitudes importantes pelos negociadores.

A princípio, é necessário planejamento das atividades que vislumbrará aspectos relevantes, como levantamento, coleta e análise de informações pertinentes, além da criação e planejamento de estratégias que ajudará no fechamento do negócio. Nesta parte, é importante que os negociadores atentem-se para a questão cultural, pois será necessário adaptar-se ao comportamento na hora da negociação e evitar o choque cultural intenso. Uma vez que, existem semelhanças comportamentais e fins comuns entre os negociadores, mas estes são influenciados por seu meio cultural, pela origem e contexto.

É preferível que enviar um negociador preparado e experiente para representar a empresa durante uma negociação internacional, pois as rodadas de negociação são a base para efetivar o contrato e, conseqüentemente, o comércio. Ademais, toda a negociação deve ser efetuada por uma comunicação não violenta que são compostas por quatro componentes principais: consciência, linguagem, comunicação e meios de influência.

Segundo Marshall B. Rosenberg (2003, p.22), ao usar a comunicação não violenta, “somos levados a nos expressar com honestidade e clareza, ao mesmo tempo que damos aos outros uma atenção respeitosa e empática”. Esse tipo de comunicação mostra uma possibilidade das pessoas não usarem de diagnóstico intelectual que possa implicar em erro na comunicação. O início do contato e das reuniões de negociações diferem em curto-médio e até longo prazo, o ritmo das negociações depende da singularidade de cada negociador.

Buscando evitar surpresas desagradáveis após o fechamento do negócio, também é importante analisar previamente as questões legais e tributárias. A posteriori, iniciam-se as negociações expondo os assuntos e apresentando soluções viáveis para ambas as partes, visando o jogo do ganha-ganha. Em sua maioria, para ocorrer a negociação internacional, principalmente em empresas iniciantes na internacionalização de seu produto é necessário recorrer a tradutores, mensageiro ou porta-voz, pois é uma forma mais segura de garantir uma postura positiva e profissional da empresa.

Posteriormente, pode haver ou não a criação de um contrato firmando relações comerciais entre as empresas/países. No caso de êxito, a relação comercial entre o ente

empresarial ou país pode ser estendido, trazendo benefícios a médio-longo prazo no ramo econômico dos empresários ou países.

CONCLUSÃO

O presente trabalho buscou mostrar a importância do entendimento e discussão acerca das negociações internacionais, que são considerados pilares para o processo de celebração de contratos de cunho internacional. Esta ferramenta é usada diariamente por diversas pessoas sob diversas óticas de finalidades, e a partir deste trabalho pode-se perceber o quão necessário e dinâmico pode ser.

Também foi explanado brevemente sobre os tipos de negociações e os diversos âmbitos e instâncias existentes. As explicações pontuaram os dois principais âmbitos, que são: bilaterais e multilaterais. Além de exemplificar em cada caso, possibilitando uma melhor compreensão da parte dos leitores.

Outro ponto destacado e de grande relevância foram as questões culturais que permeiam toda a lógica de negociação e que são elementos básicos para construir um diálogo duradouro e eficaz na negociação num contexto de globalização e necessidade de projeção exterior na área comercial. A comunicação não violenta, também foi um dos elementos destacados, pois sem o uso desta, dificilmente haverá sucesso na negociação.

REFERÊNCIAS

LEE, Eun Sup. Management of International Trade. Springer-Verlag. Berlim, 2012.

SANTOS, Milton. Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal. Record. Rio de Janeiro, 2015.

KATZ., Lothar. Brazil. In: KATZ., Lothar. Negotiating International Business: The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World". Booksurge, 2006. p. 1-6. Disponível em: <<http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Brazil.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

ARAÚJO, Bruno; GOMES, Helton Simões. Veja lista com maiores negociações envolvendo empresas de internet. 2014. Disponível em: <<http://g1.globo.com/tecnologia/noticia/2014/02/veja-lista-com-maiores-negociacoes-envolvendo-empresas-de-internet.html>>. Acesso em: 10 jun. 2019

GOMES, Renato Barata. A importância dos acordos bilaterais e multilaterais no comércio internacional. 2017. Disponível em: <<http://www.unq.com.br/blog/a-importancia-dos-acordos-bilaterais-e-multilaterais-no-comercio-internacional/>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

CONSULTORES, Csantos (Org.). Usando estratégias de negociação para criar parcerias. Disponível em: <<http://csantosconsultores.com/pt-BR/artigos/usando-estrategias-de-negociacao-para-criar-parcerias>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

Ministério da Economia. NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

What is Nonviolent Communication™ Disponível em: <<https://www.nonviolentcommunication.com/>>. Acesso em: 12 jun. 2019.

CONEXOS (Ed.). Negociação internacional: o que levar em consideração? Disponível em: <<https://blog.conexos.com.br/negociacao-internacional-entenda-mais/>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

BARBOSA, Rubens. TENDÊNCIAS RECENTES DAS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS INTERNACIONAIS E DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS. Revista Brasileira de Política Internacional: Desafios da Nação: artigos de apoio, p.307-325, 11. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/180413_desafios_da_nacao_artigos_voll_cap08.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2019.

CHINELATO, Flávia. Negociação Internacional. 2011. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/negociacao-internacional>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

BRITO, Marcelo Henriques de. Negociação Internacional. 2010. Disponível em: <<https://www.institutomillennium.org.br/artigos/negociacoes-internacionais/>>. Acesso em: 10 jun. 2019

ROSENBERG, Marshall B.. Do FUNDO DO CORAÇÃO - O CERNE DA COMUNICAÇÃO NÃO-VIOLENTA. In: ROSENBERG, Marshall B. COMUNICAÇÃO NÃO-VIOLENTA: Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. 2. ed. São Paulo: Editora Ágora, 2003. Cap. 1. p. 13-19.