

Relatório executivo do projeto

Curso de Teorias e Ferramentas de Negociação

Paraguai



Curso de Teorias e Ferramentas de Negociação Paraguai

1. Introdução

O dinamismo e a complexidade dos processos de integração exigem que os países contem com equipes negociadoras altamente capacitadas, capazes de aplicar conceitos técnico-teóricos na condução de negociações estratégicas.

Desde sua adesão à Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) em agosto de 1980, o Paraguai tem participado ativamente do processo de integração regional, por meio da assinatura de acordos de alcance parcial e regional, tanto bilaterais quanto multilaterais, com os países-membros da Associação.

Nesse contexto, o Paraguai tem priorizado a formação em técnicas de negociação para enfrentar os complexos acordos de integração regional, essenciais em sua estratégia de desenvolvimento econômico e social. O aumento de acordos comerciais globais e a incorporação de novas temáticas reforçam a necessidade de uma capacitação contínua para enfrentar com sucesso esses desafios.

A ALADI tem demonstrado seu apoio por meio do Programa de Cooperação do Sistema de Apoio aos Países de Menor Desenvolvimento Econômico Relativo (PMDERs), mediante iniciativas anteriores de capacitação, como as realizadas em 2010, 2016 e 2018. Este projeto responde à necessidade de continuar desenvolvendo as capacidades dos funcionários técnicos envolvidos nas negociações do Mercosul e outros fóruns internacionais, especialmente considerando a incorporação dos funcionários desde 2018 e a alta rotatividade inerente à função diplomática.

Por isso, a Academia Diplomática e Consular do Ministério das Relações Exteriores, por meio do Programa de Cooperação em favor do Paraguai do Sistema de Apoio aos PMDERs, apresentou o projeto *Curso de Teorias e Ferramentas de Negociação*. O objetivo foi contribuir para o fortalecimento das capacidades técnicas e estratégicas dos funcionários públicos encarregados das negociações comerciais do país.

O curso foi orientado ao desenvolvimento de um programa integral de capacitação que aborde aspectos técnicos, analíticos e estratégicos, que proporcione ferramentas práticas para o trabalho em equipe, o uso de uma linguagem comum e o aprimoramento na preparação, condução e avaliação dos resultados em negociações comerciais. Essa perspectiva buscou otimizar a defesa dos interesses nacionais nos processos de tomada de decisão relativos à política comercial externa, garantindo assim melhores condições para o Paraguai no processo de integração regional.

2. Atores e atividades

De 29 a 31 de julho de 2024, teve lugar um curso-oficina focado na temática “Negociação: arte e ciência. Estratégias e ferramentas para negociar em um mundo em transformação”, nas instalações da Academia Diplomática e Consular do Paraguai, organizado pela Chancelaria paraguaia. O evento foi direcionado a 25 servidores do Ministério das Relações Exteriores que desempenham um papel fundamental nos processos de negociação nacional e internacional em nome do governo paraguaio.

A oficina combinou sessões teóricas e práticas, desenvolvidas em turnos matutino e vespertino. A metodologia foi inspirada no quadro analítico do Projeto de Negociação de Harvard, integrando conceitos fundamentais e técnicas comprovadas que foram aplicadas a situações reais e casos fictícios. A filosofia pedagógica do curso partiu do reconhecimento de que os participantes já possuíam experiências anteriores em negociação; portanto, o objetivo foi potencializar e enriquecer seu repertório, mais do que os introduzir à teoria básica.

O conteúdo foi estruturado em apresentações teóricas, dinâmicas em grupo, análise de vídeos, exercícios interativos e simulações de negociações. Alguns dos temas abordados foram a definição de objetivos, a gestão de riscos, a construção de confiança, a comunicação efetiva e a importância de adotar uma abordagem colaborativa. Além disso, foram exploradas as diferenças entre negociações internas e externas, a valorização do curto e longo prazo, e como lidar com negociadores difíceis.

Como parte da abordagem prática, foram analisados dois casos fictícios:

1. **Caso Diego Primadonna**, que permitiu refletir sobre a importância da preparação prévia a uma negociação, identificando aprendizagens-chave e oportunidades de melhoria.
2. **Caso PowerScreen (Hacker-Star)**, que examinou os desafios e os acertos, tanto na fase de preparação quanto na execução, gerando recomendações concretas para melhorar o desempenho em contextos futuros.

Em termos logísticos, a Chancelaria paraguaia garantiu o serviço de catering durante os três dias e a provisão de equipamentos de áudio, o que facilitou o desenvolvimento fluido das atividades. Tanto a organização quanto o conteúdo foram elogiados pelo consultor e pelos participantes, que valorizaram o apoio brindado pelas autoridades da Academia Diplomática e Consular do Paraguai.

3. Realizações

O curso-oficina teve um impacto significativo nas pessoas participantes, que conseguiram:

- reconhecer suas fortalezas e áreas para melhorar como negociadores, promovendo um maior autoconhecimento nessas competências;
- incorporar ferramentas práticas e metodologias para projetar, conduzir e avaliar processos de negociação de maneira sistemática e profissional;
- praticar habilidades-chave para explorar interesses em jogo, desenvolver opções de benefício mútuo e projetar compromissos estratégicos;
- desenvolver uma linguagem comum com seus colegas, que facilite a preparação coletiva e a análise conjunta das negociações;
- gerir processos de negociação com foco na construção de relacionamentos de longo prazo e na aprendizagem contínua.

Os exercícios práticos e as dinâmicas de grupo sensibilizaram os funcionários participantes sobre a relevância da preparação prévia e da aplicação de métodos estruturados. Ademais, a revisão coletiva dos casos permitiu identificar boas práticas e áreas de melhoria, estabelecendo um caminho para negociações mais efetivas.

Os resultados alcançados refletem a pertinência desta iniciativa para fortalecer as capacidades técnicas da equipe negociadora do Ministério das Relações Exteriores, especialmente em um contexto em transformação e de alta incerteza, onde os processos de integração regional e as negociações internacionais exigem um alto nível de preparação e de estratégia.

4. Reflexões finais

O curso-oficina realizado pela Chancelaria paraguaia, em colaboração com a ALADI, não foi apenas uma experiência formativa, mas também um ponto de inflexão no processo de profissionalização e sistematização das equipes negociadoras do Ministério das Relações Exteriores. Mediante a aplicação de casos reais e do uso de uma metodologia rigorosa, os participantes tiveram a oportunidade de experimentar os benefícios de se preparar de maneira eficaz, tanto em nível individual quanto coletivo, o que permitiu fortalecer suas capacidades no campo da negociação internacional.

Entre as principais reflexões e recomendações surgidas durante o curso, foi destacada a necessidade de **fortalecer a colaboração entre a Chancelaria**

paraguaia e a ALADI. Esta aliança estratégica não só amplifica os recursos formativos disponíveis, como também potencializa o perfil internacional do Paraguai nas negociações.

Foi salientada ainda a importância de **promover a formação contínua das equipes negociadoras.** Em um contexto internacional cada vez mais dinâmico, é crucial que as equipes mantenham suas habilidades atualizadas e disponham das ferramentas mais adequadas para enfrentar as constantes mudanças nos processos de integração e comércio mundial. Também foi proposta a **implementação de um sistema de revisão e aprendizagem permanente,** que permita extrair lições aprendidas de cada negociação.

Outra recomendação foi a de **estender os conteúdos e metodologias da oficina a outros âmbitos de capacitação interna,** assegurando que um maior número de servidores públicos se beneficie de metodologias comprovadas e ferramentas especializadas.

Ademais, foi destacada a necessidade de **ampliar as colaborações com organizações internacionais,** o que enriqueceria os enfoques de formação e incorporaria novas perspectivas globais no âmbito da internacionalização.

A participação ativa e o compromisso dos funcionários durante o curso foram fundamentais para o sucesso do projeto. Sua motivação por desenvolver habilidades no que diz respeito à persuasão, resolução de conflitos e construção de relacionamentos de longo prazo foi evidente em cada atividade. Esta experiência sublinha a importância da **profissionalização das equipes negociadoras,** baseada em metodologias eficazes, para enfrentar os desafios das negociações, tanto internas quanto externas. A ALADI, por meio do Sistema de Apoio aos PMDERs, foi um **parceiro estratégico,** que permitiu atender às necessidades expressas sobre capacitação e fortalecimento da equipe negociadora do Paraguai.