



Setor público deve investir na capacidade negociadora de seus quadros

O setor público, por intuitivo, está em constante e diuturno contato com as demandas, interesses e preocupações do setor privado e do terceiro setor. Isto denota uma extensa e multifacetada pauta de interações e, sobretudo, de negociações.

Tal nível de interface exige dos representantes de ambos os lados qualificações próprias a fim de fazer valer seus pontos de vista, interesses particulares e ponderações. Dentre essas qualificações é possível citar o conhecimento específico e a habilidade diplomática e interpessoal.

Não obstante, na vida cotidiana dos negócios, sejam eles privados ou públicos, são exigidas características que podem fazer a diferença nos resultados esperados. Tais características envolvem, além das habilidades já citadas, visão estratégica e tática, persuasão, técnica negociadora, bom uso dos recursos disponíveis (humanos e materiais), autoconhecimento e perspicácia.

Essas habilidades requerem treinamento especial e não são oferecidas nos programas curriculares normais das universidades. O setor privado, considerando os seus interesses mais facilmente identificados, além da facilidade e agilidade na disponibilização de recursos financeiros, tem melhores condições de formar os seus representantes nessas competências o que, naturalmente, gera carência nos quadros do setor público de pessoal capacitado a fazer frente às vantagens de suas contrapartes privadas em negociações relativas aos mais variados temas da agenda cotidiana.

Países como a República Popular da China, só para citar exemplo de país em desenvolvimento, investe, valoriza e recompensa a capacidade e o sucesso negociador de seus quadros do setor público. Levando em consideração a ampla pauta de interesses da RPC em relação aos seus parceiros comerciais e à clareza de seus objetivos estratégicos, seja no longo ou no curto prazo, parece evidente que a melhor forma de atingi-los passe necessariamente pela qualidade de seus negociadores.

Não é difícil identificarmos dentro do setor público brasileiro áreas em que a demanda por capacidade negociadora é premente e notável, a começar pelas relações exteriores, comércio exterior e indústria, telecomunicações, educação, saúde, etc.

À guisa de testemunho, faço menção à experiência adquirida ao longo de cinco anos de atuação no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior que abrangeu negociações com profissionais dos setores público e privado de diversos países.

Agora, atuando no CADE, identifico a necessidade de pessoal, estrutura e inteligência neste órgão do Estado brasileiro por onde transitam grandes interesses econômicos e cuja natureza das atividades exige dos agentes públicos ali atuantes habilidade negociadora capaz de enfrentar desafios como as negociações com representantes do setor privado altamente qualificados. Como exemplo, cito a crescente necessidade de negociações em acordos de cessação de condutas anticompetitivas (TCCs), onde estão envolvidas grandes somas, além de contribuição para a investigação, identificação e punição de cartéis. Outro exemplo são os acordos de desempenho, muitas vezes exigidos como condição para a aprovação de atos de concentração econômica examinados pelo CADE e onde o aprofundado



conhecimento dos negócios abrangidos por parte de representantes das empresas participantes exige dos negociadores públicos alto grau de perspicácia, desprendimento e iniciativa.

É essencial que a Administração Pública, em suas três esferas e nos três Poderes, vislumbre a importância de investir na formação e capacitação negociadora de seus quadros, bem como na criação de estruturas permanentes dedicadas à formatação e manutenção de histórico, técnicas e inteligência negociadora. A atividade pública, além de sempre voltada ao alcance do interesse público, freqüentemente envolve interesses difusos, valores que ultrapassam a esfera dos interesses particulares ou mesmo coletivos, sendo percebidos e usufruídos por toda a sociedade.

[Artigo publicado originalmente no jornal O Estado de S. Paulo]

Date Created

20/11/2009