

## Negociação Institucional e Empresarial

Uma das áreas mais difíceis e complicadas do relacionamento humano diz respeito a negociação de interesses econômicos, financeiros, comerciais, sindicais, trabalhistas, e da propriedade intelectual. Os conflitos são universais e comuns. Isto pode inviabilizar bons projetos e reduzir os resultados esperados em atividades econômicas.

A **IBCI** e seus consultores dão suporte a negociações importantes, que montam em certos casos a mais de US\$ 5 bilhões anuais; envolvem mais de 300 empresas e instituições; incluem dois ou mais países; ou lidam com mais de 50 assuntos, individual ou conjuntamente.

Lidar com interesses diversos e antagônicos é difícil. Se cada um só pensa e quer o seu interesse, não sai acordo e a sociedade não ganha com isso. A **IBCI** busca a harmonização de interesses e a estratégia ganhe-ganhe. E é muito bem sucedida nisto.

Nossos consultores são especializados na mediação, no apaziguamento de ânimos e no arbitramento de negócios nacionais e internacionais. A atuação é feita em federações, associações, instituições governamentais, empresas estatais, empresas privadas e em projetos de investimento. E é dado o suporte a quem precisa, no Brasil, em todo país das Américas, da Europa e da Ásia.

Nossos consultores participam de reuniões tensas, estressantes e de encontros onde faz tempo se perdeu a confiança das partes e é preciso restabelecer o equilíbrio, o princípio do acordo bom para ambos os lados e o retorno à credibilidade.

Antes até que aconteçam problemas, nossos consultores preparam planos, projetos, encontros e através de seminários calçam o caminho estratégico e diretivo das boas negociações, para que elas sejam bem sucedidas.

Uma das vantagens dos nossos consultores, é que para cada caso selecionamos seniores que são *native-speakers*. Assim, ao entabular conversas, eles falam e negociam em pé de igualdade, em português, inglês, japonês, chinês, húngaro ou na língua que se fizer necessária. E outras vantagens que possuímos mostram que somos munidos por juristas e advogados – consultores que dão pareceres e posição na hora, sobre contratos, termos de parceria e cooperação, convênios e acordos multilaterais.

**História: Os três países estavam em conflito e os acordos eram prorrogados indefinidamente, por sete anos. A exasperação reinava e a credibilidade num acordo estava no chão. As partes perdiam anualmente US\$ 2,2 bilhões em vendas. Anteriormente, três secretários – executivos haviam sido chamados para criar uma Negociação Estratégica e de Governança Corporativa, e foram detonados pelas partes. Convidaram então a IBCI, que assumiu a secretaria – executiva, fez planos, estudos e aprofundou-se em negociações, *networking* e *relationship management* avançado. Os ânimos foram apaziguados em três meses. Os acordos internacionais aconteceram em 8 meses. As empresas privadas e suas federações e associações; as empresas públicas e seus dirigentes; o corpo diplomático dos 3 países; e os membros do grupo de negociações ficaram super-satisfeitos. Fecharam-se vendas no ano seguinte de US\$ 3,8 bilhões e entraram no Brasil 4 novas fábricas, com projetos médios de US\$ 1,2 bilhões cada. Nossos consultores mais uma vez acertaram e cooperaram.**