

A RELEVÂNCIA DA ÉTICA NAS NEGOCIAÇÕES EMPRESARIAIS

ENIO ANTONIO MALLET DE OLIVEIRA

Pós Graduação em Psicologia Organizacional e Estratégia Empresarial.
Especialização em Docência do Ensino Superior. Professor dos cursos
de Administração e Gestão da FECAF.

Resumo

A Negociação está cada vez mais presente no dia-dia organizacional. Vive-se no mundo globalizado, e no ambiente típico de mudanças e de conflitos culturais. Essa realidade do mundo em transformação faz com que jogos de interesses se choquem, principalmente em questões de negociações organizacionais. Sobre essas questões em negociação, procuramos através de uma linguagem clara e objetiva, mostrar a relevância da ética no processo de negociação dentro deste contexto. Diante disso, o artigo apresenta em síntese o processo da ética negociação e da cultura organizacional da empresa. Este assunto é delicado não só para organizações, mas também para universidades que não aceitam a importância da ética no gerenciamento moderno. É um grande desafio!

Palavras-Chave: Ética Organizacional; Globalização; Negociações Empresariais

TEMÁTICA

A Negociação está cada vez mais presente no dia-dia organizacional. Vive-se no mundo globalizado, e no ambiente típico de mudanças e conflitos. Essa realidade do mundo em transformação faz com que jogos de interesses se choquem principalmente em questões éticas de negociações organizacionais. Existem fatores subjacentes às discussões éticas como a predominância dos interesses econômicos, que levam em conta números (lucro) deixando em segundo plano as questões morais. Corrobora-se esta ideia, quando se vê diariamente notícias em jornais sobre histórias de corrupção, trocas de favores, compra e venda de votos, escândalos e desvio de verbas. Segundo Carneiro (2002), a falta de ética, no início do século, passou de doença crônica a doença aguda do capitalismo. Portanto, Mello (2003) expõe que existe uma preocupação cada vez maior quanto a ética nas relações empresariais, em face de

escândalos financeiros e políticos, falências fraudulentas, bem como a oposição a posturas antiéticas defendidas por empresas que visam, acima de tudo o lucro imediato. Portanto, para o administrador ou gestor de recursos organizacionais, percebe-se que existem motivos mais que suficientes para se preocupar com o tema deste trabalho, motivo pelo qual foi elaborado este artigo. Esta pesquisa não tem por objetivo concluir este assunto, mas, a partir deste trabalho é possível considerar a relevância para pesquisas futuras, uma vez que as áreas estudadas poderão ser aprofundadas em trabalhos posteriores.

OBJETIVO

O presente artigo tem por objetivo demonstrar o conflito atual nas organizações, pois muitos gestores sofrem pressão para obter lucros a qualquer custo em suas negociações. Daí surge a necessidade de ter uma aplicabilidade da ética nas negociações empresariais, levando o administrador a uma conduta ética estabelecendo regras de conduta em um instrumento interno, ou seja, um código de ética com a incumbência de padronizar e formalizar o entendimento da organização em seus diversos relacionamentos e negociações. Por isso indaga-se: Qual é a conduta ética na organização? Quais os motivos que levam à conduta antiética nos processos de negociação? Qual o papel ético da empresa e suas responsabilidades para com a sociedade, seja no país onde atua, ou, até mesmo na internacionalização face a globalização? Quais são as verdades comuns que integram e dão coerência às ações globais? Conhecer bem este assunto é de fundamental importância para o sucesso da organização, bem como para o administrador, motivo pelo qual foi elaborado este artigo. Esta pesquisa não tem por objetivo esgotar o assunto, mas a partir deste artigo é possível considerar a importância para futuras pesquisas, uma vez que as áreas estudadas poderão ser aprofundadas em trabalhos posteriores.

JUSTIFICATIVA

Em face de degradação moral que a sociedade brasileira hoje atravessa, existem motivos que nos leva a desejar conhecer ou rever a definição de ética. Para Matos (2012) a ética é o fundamento da sociedade, pois não há possibilidade de vida social sem que haja observância de princípios éticos. Mas se faz importante também considerar pareceres de alguns teóricos sobre ética, como por exemplo: 1ª) para Maximiano (1974) ética é: “disciplina ou campo do conhecimento que trata da definição e avaliação de pessoas e organizações, dispendo sobre o comportamento adequado e os meios de implementá-lo”. 2ª) Para Vazquez (2001) “é a teoria ou ciência do comportamento moral dos homens em sociedade”. 3ª) Já Arruda (2001) afirma que “ética é parte da filosofia que estuda a moralidade dos atos humanos como livres e ordenados”. De modo natural, a inteligência adverte bondosamente ou a malícia dos atos livres, haja vista o remorso ou a satisfação que se experimenta por ações livremente realizadas. Sempre cabe a dúvida, no entanto, sobre o que é o bem e o mal, ou por que tal ação é boa ou má. 4ª) Ferrel e Fraedrich (2001) escreve “problema, situação ou oportunidade que exige que uma pessoa decida entre vários cursos de ação ser avaliados como certos ou errados, éticos ou antiéticos”.

Portanto, nos exemplos considerados fica claro que a ética tem a ver com a dignidade humana e a cultura de sua sociedade. Contudo, fazem parte da composição da sociedade, pessoas individualmente, famílias, escolas, governos e as organizações empresariais. Para Lewicki (2005) a negociação é um processo no qual não se espera que haja honestidade completa do oponente. Se for completamente honesto, perde-se a posição negociando, e se for completamente desonesto, não há base para uma negociação eficaz.

Segundo Martinelli e outros (2009) existem dois tipos de comportamentos no processo de negociação: éticos e antiéticos, como exemplificados:

- **Comportamento ético:** 1) Bodstein (2005): “Preservar os valores e princípios éticos independente da intenção da outra parte, que pode ou não estar imbuída do mesmo espírito”. O interesse real pelo assunto ou problema apresentado pelo outro é considerado, um componente importante. 2) Jacomino (2000): “respeitar os interesses

do oponente”. 3) Wyley (1997): “utilizar manuais internos de procedimentos éticos, apresentando as responsabilidades dos funcionários da organização na qual estão inseridos, como forma de sustentar o comportamento ético”. 4) Ferrel e Fraedrich (2001):” tentar decisões e implementar ações que realçam o bem-estar e os interesses tanto da sociedade quanto da organização”.

- **Comportamento antiético:** 1) Ferrel e Fraedrich (2001): “Utilizar informações confidenciais, suborno, falsificação de documentos, publicidade enganosa e produtos defeituosos”. 2) Shell (2001): “tentar enganar fazendo exigências iniciais que excedem muito às suas necessidades reais ou desejos.” 3) Arruda e Outros (2001): “ utilizar força de persuasão, chegando a modelar atitudes e comportamento”. 4) Cramton e Dees (2003):” fazer promessas para proteger suas vendas em contingências certas, oferecendo um produto que não lhes serve naquele momento, mas que pode ser levado e depois trocado, insistindo com garantias até que o interessado compre o produto”.

Volta-se a ressaltar a importância de estabelecer uma política de ética na organização, ou código de conduta ética, objetivando um comportamento padrão de seus colaboradores, sendo regida por um comitê de ética, composta de grupos de executivos cuja função é criar e fiscalizar a conduta ética empresarial. Segundo Matos (2012),”o comitê de gestão ética deve definir a filosofia da empresa, definir as características éticas, criar instrumentos institucionais para a gestão ética e por fim desenvolver a consciência ética por meio da educação”. Importante lembrar que o exemplo vem da dianteira, por isso o comitê de ética deve ser presidido pelo presidente da empresa ou diretores, por rodízio. Martinelle e outros (2004) expõem que o programa de desenvolvimento do código de ética deve começar na seleção do pessoal que concorre a uma vaga na empresa. Daí a relevância do papel do Recursos Humanos na captação dos interessados à vaga. Para Denny (2001), a ética empresarial consiste “na busca do interesse comum, ou seja, do interesse do empresário, do consumidor e do trabalhador”. Diante do exposto, acredita-se que ética é a parte da filosofia que estuda a moralidade dos atos humanos de modo natural, sem malícia e sem maldade, sendo cada ser humano responsável pelos seus atos, haja vista a maneira como se comporta diante da sociedade. Todavia, sendo as

empresas compostas de pessoas, e é feita para que pessoas exerçam suas funções, existem diferentes visões sobre a conduta ética nas negociações. Porém, em síntese, no processo de negociação, é necessário estabelecer um relacionamento duradouro entre os agentes envolvidos, por meio de credibilidade, confiança e honestidade nos negócios. Dessa forma, os pontos convergentes só são obtidos por meio de negociação, não pela utilização de condutas antiéticas. Nota-se atualmente que o comportamento antiético está fluindo nas negociações. Para Gobe (2007), muitas organizações estão preocupadas até com o ambiente externo à organização, onde o vendedor encontra o comprador fora da empresa. Muitos aproveitam esta ocasião para fazer propostas antiéticas ou ilegais, ou, simplesmente como uma desculpa para um almoço grátis num bom restaurante. Para inibir estas ações de atos ilícitos, almoços de negócios só são permitidos dentro do restaurante da organização. Segundo Matos (2012), a falta de ética gera grandes prejuízos, que podem ser fatais, é só uma questão de tempo, porque em uma cultura não ética, indiferente a questões morais, tudo acaba sendo permitido.

Não se pode deixar de relatar que nas negociações o que se busca é o lucro. O lucro passa a ser o objetivo supremo. Segundo Matos (2012) neste cenário a competição na negociação passa a ser antiética, predatória e todos os concorrentes devem ser eliminados a todo custo. Na década de 90, ocorreram inúmeros escândalos empresariais de grande repercussão, consistentes em manipulações de balanços para forjar lucros e justificar retiradas de dividendos e bônus. Para evitar atitudes antiéticas Bazerman e outros (1995), relata a importância de se negociar racionalmente estando bem preparado para negociação. Nesta preparação, precisa-se antever ou prever as necessidades e o comportamento do oponente. O objetivo é chegar ao melhor acordo possível, maximizando melhor os resultados para ambas as partes.

Conclusão

Nota-se, portanto, que a ética em negociação se refere a padrões de conduta e julgamento moral, ou seja, à questão de verificar se as decisões e os comportamentos dos administradores estão corretos ou incorretos. Ressalta-se que, em termos éticos, não há um padrão formal único, nenhuma declaração absoluta que sirva de modelo para os administradores. Porém, a análise dos processos de negociação pode indicar como surgem os comportamentos antiéticos, ou seja, ações injustas praticadas contra outras pessoas ou organizações- sejam ações amparadas pela lei ou não. Lembra-se que a conduta antiética também pode ser resultante da pressão exercida sobre os administradores para que eles cumpram metas inatingíveis dentro dos limites da ética, ou busque a qualquer preço a busca de vantagem em termos de poder.

Concluindo, o processo de negociação deve considerar a importância de haver ética nas negociações, para que novas negociações ocorram como um processo bilateral, no qual ambas as partes saiam vitoriosas, possibilitando a fidelização que serão novas negociações no futuro.

Esta pesquisa não tem por objetivo concluir este assunto, mas, a partir deste trabalho, é possível considerar a relevância para pesquisas futuras, uma vez que as áreas estudadas poderão ser aprofundadas em trabalhos posteriores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

ARRUDA, M.C., WHITAKER, M.C.; RAMOS J.M.R., **Fundamentos de Ética Empresarial e Econômica**. São Paulo, SP, Atlas, 2001.

BAZERMAN, M.H., NEALE, M.A., **Negociando Racionalmente**. São Paulo, SP, Atlas, 1995.

DENNY, A.E., **Ética e Sociedade**. Capivari, SC., Editora Opinião, 2001.

FERREL, O.C., FRAEDRICH, J., FERREL, L., **Ética Empresarial; dilemas, tomadas de decisões e casos**. Rio de Janeiro, RJ, Reichmann & Afonso, 2001.

GOBE, A.C., FISCHER, C.H., SOUZA J.J., MOREIRA, J.C.T., PASQUALE, P.P., **Administração de Vendas**. Editora Saraiva, São Paulo, SP, 2007.

MARTINELLI, D.P., GHISI F.A., **Técnicas de Negociação**. São Paulo, SP, Editora Saraiva, 2009.

MARTINELLI, D.P., VENTURA, C.A.A., MACHADO, J.R., **Negociação Internacional**. Editora Atlas, 2004.

MATOS, F.G., **Ética na Gestão Empresarial**. São Paulo, SP, Editora Saraiva, 2012.

MAXIMIANO, Antonio C. A. **Introdução à Administração**. São Paulo, SP, Atlas, 1974.

MELLO, J.C., **Negociação baseada em estratégia**. São Paulo, SP, Atlas, 2003.

SHELL, G.R., **Negociar é preciso. Estratégias de negociação para pessoas de bom senso**. São Paulo, SP, Negócio, 2001.

VAZQUEZ, A.S., **Ética**, 21ª Ed. Rio de Janeiro, RJ, Civilização Brasileira, 2001.

BODSTEIN, L.R., **Na mesa de negociação, com o chefe**. Disponível em: <http://pt.scribd.com/doc/69334513/A-ETICA-NAS-NEGOCIACOES#scribd> ; acesso 2016.

CARNEIRO, J.C., **Promoção da Ética: a experiência da comissão ética pública**. VII Congresso Internacional do Centro Latino-Americano de Administração para o Desenvolvimento – CLAD, Brasília, out. 2002.

JACOMINO, D., **Você é um profissional ético?** Você S.A. ano 3, n.25, Jul.2000.

LEWICKI, R.J. **MBA students have clear ideas of what is ethical in negotiations.**
Disponível em: <<http://fisher.osu.eduresearchtoday/99spring/rt2-2-mba.htm>>, acesso em 2005.

WYLEY, C.O. **ABC da Ética Empresarial.** HSM Management, São Paulo, ano 1.n.1,
Secção: Dossiê. Mar/Abr. 1997.