

NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS: UM LEVANTAMENTO DA DISCIPLINA NOS CURSOS DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS DO BRASIL

ESTER LUBKE SCHWEICKARDT¹; PAOLA DE MORAES MEINE²; WILLIAN SILVEIRA DE SOUZA³; SILVANA SCHIMANSKI⁴

¹Universidade Federal de Pelotas (UFPeL) – elubkester@gmail.com

²Universidade Federal de Pelotas (UFPeL) – paolammeine@gmail.com

³Universidade Federal de Pelotas (UFPeL) – willian_silveirasouza@hotmail.com

⁴Professora Orientadora. Universidade Federal de Pelotas (UFPeL) – silvana.schimanski@ufpel.edu.br

1. INTRODUÇÃO

A disciplina de Negociações Internacionais é oferecida nos Cursos Superiores de Relações Internacionais das Universidades Federais, no Brasil? Esta é a pergunta que norteia a presente pesquisa, elaborada pela abordagem quali-quantitativa, por meio do levantamento de dados primários, com finalidade exploratória.

O conteúdo de Negociações Internacionais é multidisciplinar, uma vez que é comum a muitas áreas, como por exemplo, diplomacia, negócios, direito, comércio internacional e cooperação internacional, somente para nomear alguns (MANZUR, 2010; MANZUR, 2014; OLIVEIRA; ONUKI, 2015). Embora em linhas gerais, os fundamentos conceituais e teóricos das negociações na área pública e privada (empresarial ou jurídica) sejam os mesmos, há especificidades que diferenciam a abordagem nas duas arenas, como por exemplo, a formulação de diretrizes para a negociação e processo de tomada de decisão, o tempo envolvido, indicadores de sucesso, entre outros (OLIVEIRA; ONUKI, 2015).

Zartman (2010) alega que a disciplina de Negociações é menos ensinada do que deveria, já que um curso universitário em Relações Internacionais forma, basicamente, três audiências: cidadãos, diplomatas e pesquisadores. Para o autor, como não há uma única teoria de negociações, um curso precisa considerar as diversas abordagens teórico-conceituais, na formação dos seus estudantes.

Os cursos de Relações Internacionais existem no Brasil desde a década de setenta e sua oferta sofreu considerável expansão a partir da segunda década dos anos 2000. Na UFPeL, o curso foi criado no ano de 2010 e até o momento, não conta com disciplina específica sobre Negociações Internacionais. Embora atividades de simulação de negociação sejam realizadas, como é o caso do projeto PelotasMun¹, cuja simulação baseia-se nas regras da Organização das Nações Unidas, considera-se que os aspectos conceituais e teóricos não são desenvolvidos e explorados.

As Diretrizes Curriculares Nacionais (DCNs) para o curso de Bacharelado em Relações Internacionais – antes inexistentes – foram instituídas apenas no ano de 2017 (BRASIL, 2017). Entre as habilidades e competências dos egressos do curso de Bacharelado em Relações Internacionais, merece destaque: “XV - Capacidade de

¹ Trata-se de um Projeto de Extensão no qual são desenvolvidas simulações das Nações Unidas, também conhecidas como *MUN (Model United Nations)*. “São eventos acadêmicos nos quais os participantes atuam como delegados, diplomatas ou jornalistas representando países ou organizações dentro do cenário político, tendo como objetivo debater e solucionar problemáticas propostas à cada comitê” (UFPEL, 2020, n.p).

tomada de decisões; planejamento, condução, análise e avaliação de negociações e de resolução de problemas numa realidade diversificada e em constante transformação;” (BRASIL, 2017, p. 3). Ou seja, é essencial que os aspectos conceituais e teóricos de negociações sejam conhecidos pelos estudantes, para que essas habilidades e competências sejam desenvolvidas.

Nesse contexto, o objetivo do presente levantamento foi explorar a realidade de outras instituições federais, com relação a esse tópico e inspirar o Núcleo Docente Estruturante do Curso de Relações Internacionais da UFPel, que no ano de 2020, realiza uma profunda reformulação do Projeto Pedagógico do Curso.

2. METODOLOGIA

Trata-se de um estudo quali-quantitativo, baseado em fontes primárias e secundárias, com finalidade exploratória. A abordagem quali-quantitativa “interpreta as informações quantitativas por meio de símbolos numéricos e os dados qualitativos mediante a observação, a interação participativa [...]” (KNECHTEL, 2014, p. 106).

Assim, o levantamento das fontes primárias (obtidas a partir da consulta dos dados no sistema e-MEC) permitiu quantificar as instituições federais que possuem o Curso de Relações Internacionais (BRASIL, 2020). A busca daquelas que apresentam a disciplina de Negociações Internacionais se deu por meio da consulta individual dos respectivos Projetos Pedagógicos de cada curso, disponibilizados nos sites das instituições. As fontes secundárias, a literatura sobre Negociações Internacionais, permitiram observar qualitativamente o foco dado às disciplinas (LEWICKI, SAUNDERS, BARRY, 2014; MANZUR, 2010; MANZUR, 2014; OLIVEIRA; ONUKI, 2015; ZARTMAN, 2010).

A finalidade da pesquisa foi exploratória, considerando a necessidade de um levantamento para ser apresentado para o Núcleo Docente Estruturante do Curso de Relações Internacionais da UFPel.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A existência do Curso de graduação em Relações Internacionais no Brasil é relativamente recente. Foi durante o regime militar brasileiro que a Universidade de Brasília (UnB), em 1974, inaugurou-o, com a intenção de formar profissionais para a atuação em atividades relacionadas à expansão da internacionalização do país (LESSA, 2005). Observa-se um aumento notável da quantidade de cursos a partir do século XXI, especialmente em sua segunda década, no contexto das políticas de expansão universitária.

Percebe-se que, por abranger inúmeras áreas do conhecimento, e por ter tido suas Diretrizes Curriculares Nacionais (DCNs) instituídas apenas no ano de 2017, os cursos de Relações Internacionais no Brasil possuem grande diversidade de suas grades curriculares. Por exemplo, alguns estão mais voltados para a Diplomacia, enquanto outros priorizam o estudo sobre Comércio Exterior. Essa é uma das razões pela qual o perfil do internacionalista no Brasil é tão heterogêneo.

A partir da coleta de dados no sistema e-MEC foi possível levantar a oferta do curso de graduação em Relações Internacionais em 22 Universidades Federais no Brasil. Com o objetivo de melhor identificar e analisar estas informações, foram investigadas separadamente as regiões brasileiras e seus respectivos estados, logo, auxiliando no perfil quantitativo da pesquisa.

De maneira que, a região Sul, apontada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas como a terceira maior em população, com aproximadamente 30 milhões de habitantes (BRASIL, 2019), é a que conta com o maior número de Universidades Federais ofertantes do curso de Relações Internacionais. Os Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, possuem sete, no total, Universidades Federais que oferecem o curso.

A região Sudeste, considerada a mais populosa do país com aproximadamente 88 milhões de habitantes (BRASIL 2019), conta com seis Universidades Federais que oferecem o curso, sendo três no estado do Rio de Janeiro, duas em São Paulo e uma em Minas Gerais.

As regiões Centro Oeste, Nordeste e Norte, as quais dispõem cada uma de três Universidades Federais. No que se refere ao Centro Oeste, as Universidades Federais estão localizadas nos estados de Goiás, Mato Grosso do Sul e no Distrito Federal. Ainda, a Paraíba, Sergipe e Bahia, pertencentes à região Nordeste, detêm uma universidade federal cada. Amapá, Roraima e Tocantins, pertencentes ao Norte do Brasil, compreendem uma Universidade por estado.

Do total das Universidades Federais levantadas, a disciplina de Negociações Internacionais é oferecida em apenas dez, sendo elas: a Universidade Federal de Goiás (UFG); a Universidade Federal de Uberlândia (UFU); a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ); a Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA); a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC); a Universidade Federal do ABC (UFABC); a Universidade Federal do Rio Grande (FURG); a Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA); a Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e a Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD) (Quadro 1).

Quadro 1: Oferta da disciplina de Negociações Internacionais nas Universidades Federais

Região	Universidades Federais com oferta do Curso de RI	Cursos de RI em UFs que oferecem a disciplina
Sul	7	UFSC, UNILA, UNIPAMPA, FURG
Sudeste	6	UFU, UFABC, UFRJ,
Centro Oeste	3	UFG, UFGD
Nordeste	3	UFPB
Norte	3	-
Total	22	10

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores, a partir da consulta dos dados no sistema e-MEC e do PPC de cada curso.

O levantamento permitiu identificar que as instituições não possuem um padrão de oferta, ou seja, metade oferece a disciplina como obrigatória e metade como optativa. A maioria das instituições oferece um enfoque teórico-conceitual sobre a abordagem processual das negociações, o que está alinhado com as Diretrizes Curriculares Nacionais, para os cursos de graduação. Porém, algumas ainda mantêm o foco nos processos decisórios de organizações internacionais específicas. Merece destaque a UFG, que além de oferecer uma disciplina obrigatória, também oferece uma disciplina optativa, mais voltada à solução pacífica de conflitos, sob o nome de: "Negociação, Mediação e Arbitragem".

4. CONCLUSÕES

A presente pesquisa foi inovadora no que diz respeito ao protagonismo dos discentes na revisão do Projeto Pedagógico do Curso (PPC) de Relações Internacionais da UFPEL. Mostra-se isso através do levantamento quantitativo da disciplina de Negociações Internacionais nas Universidades Federais do Brasil que possuem Relações Internacionais, além da exploração feita em relação à forma de abordagem da disciplina em tais instituições. Todas as informações levantadas foram de extrema relevância para as discussões do futuro do curso de Relações Internacionais da UFPEL.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Ministério da Educação. **Cadastro Nacional de Cursos e Instituições de Educação Superior Cadastro e-MEC**. Acessado em 17 ago. 2020. Online. Disponível em: <<http://emec.mec.gov.br/emec/nova#>>.

BRASIL. Ministério da Educação. **Resolução n º 4, de 4 de Outubro de 2017**. Acessado em 17 ago. 2020. Online. Disponível em: ,<http://portal.mec.gov.br/docman/outubro-2017-pdf/73651-rces004-17-pdf/file>>.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **Cidades e Estados**. Acessado em 24 set. 2020. Online. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/sul-brasil/panorama>>.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS. **PelotasMUN**. Acessado em 22 set. 2020. Online Disponível em: < <https://wp.ufpel.edu.br/pelotasmun/sobre/>>

KNECHTEL, Maria do Rosário. Metodologia da pesquisa em educação: uma abordagem teórico-prática dialogada. Curitiba: Intersaberes, 2014.

LEWICKI, Roy J. SAUNDERS, David M. BARRY, Bruce. **Fundamentos de Negociação**. 5a Ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

LESSA, A.C. Trinta anos de Ensino de Relações Internacionais em nível de graduação no Brasil. **Meridiano 47**. v. 6, n. 54, jan. p.7-9, 2005.

MANZUR, Tania Maria Pechir Gomes. International negotiations: a possible concept, efficacy and efficiency in the process. **Meridiano 47**. v. 11, n. 119, jun. p. 3-8, 2010.

MANZUR, Tania Maria Pechir Gomes. Negociações Internacionais. In: LESSA, Antonio Carlos. OLIVEIRA, Henrique A. (Coord). São Paulo: Saraiva, 2014.

OLIVEIRA, Amâncio Jorge. ONUKI, Janina. **Capacitação em Negociações Internacionais**. São Paulo: Global South Press, 2015.

ZARTMAN, William. Negotiation Pedagogy: International Relations. **International Negotiation**. V.15, p. 229–246, 2010.