

## **Formalidade no Processo de Negociação dos Tratados**

O termo "tratado" deriva da palavra francesa tratar, negociar. Ela foi definida pela convocação da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados (1969), que entrou em vigor em 1980. Isto declarou que um tratado é um "acordo internacional celebrado entre os Estados sob forma escrita e regido pelo direito internacional, incorporado num único Instrumento ou em dois ou mais instrumentos conexos e qualquer que seja a sua. É importante acrescentar que, para ser "regido pelo direito internacional", um acordo deve (de acordo com o artigo 102 da Carta das Nações Unidas) "ser o mais possível inscrito no secretariado e publicado por ele" (Berridge, 2002:87).

As partes em uma negociação podem concordar que o assunto de seu acordo não é apropriado regular pelo direito internacional. No entanto, se as partes em negociação concordarem que o acordo deve criar obrigações que se podem aplicar no direito internacional, devem então colocá-lo sob a forma de um tratado (Henkin, p.87).

As partes em uma negociação querem criar um acordo que envolva obrigações legais internacionais porque sabem que essas obrigações são honradas muito mais frequentemente do que não, mesmo por Estados com reputações desagradáveis (Henkin, p.47). De acordo com Berridge (1992, PP. 157-158; bull, ch. 6) citado por Berridge (2002:87), isso se deve principalmente ao fato de que as obrigações derivam do consentimento, pois as inibições naturais ao rompimento de leis existem nas relações entre estados que não obtêm nas relações entre indivíduos e porque a reputação de não manter acordos tornará extremamente difícil Promover a política através de negociações no futuro.

Segundo Francisco Rezek (2011, 35) tratado é todo o acordo formal concluído entre pessoas jurídicas de direito internacional público, e destinado a produzir efeitos jurídicos, ou seja, é uma ato jurídico por meio do qual se manifesta o acordo de vontades entre dois ou mais sujeitos do direito internacional (Hildebrando Accioly, et al, 2012:155).

Tratados são instrumentos privilegiados e inerentes dos relacionamentos internacionais. Supõe em frente ao costume um fator de segurança. As obrigações expressam-se pelas partes de uma forma muito precisa.

Outros instrumentos internacionais, segundo Hildebrando Accioly, et al (2012: 155) são: convenção, protocolo, convênio, capitulação, carta, pacto, declaração, modus vivendi, ajuste, compromisso, memorando, estatuto, declaração, compromisso, regulamento e concordatas, porem são usados sem qualquer rigor científico.

Acordo é assunto de significação Internacional especial que, adequadamente, “foram nomeados “ os tratados que incluem por exemplo, Tratado Atlântico do norte de 04 abril de 1949 que criou a aliança de guerra fria do ocidente, os tratados de Roma de 25 de 1959 de Março que criou as Comunidade Europeia, e os vários tratados de concessão de novos membros da mesma.

**Acordos que terminam guerras são, chamados de “tratados de paz”, como Por exemplo:**

- O acordo de Lusaka que visava por fim aos 10 anos de guerra entre a Frente de Libertação de Moçambique e o governo Colonial Português;
- O tratado de paz entre a República árabe de Egito e o estado de Israel de 26 de marco1979.

**Acordos que Garantem a não agressão. Como por exemplo:**

O acordo de Nkomati, entre Moçambique e Africa do sul, sob liderança do Mareshal Samora Machel.

Se um acordo é acreditado por seus autores para ser de grande importância política mas não é de tal um caráter sobre criação de autorização de obrigação legal, sua importância não pode ser reforçada de assinatura e chamar por isto um tratado; não é um tratado. Porém, precisamente porque as partes rejeitaram a possibilidade de vestir o acordo no direito internacional mas permaneceram " politicamente ". Consequentemente o uso de títulos imponentes como escritura " de Atlântico " e Helsinki ato final.

## **Negociação**

A negociação é compreendida como um processo de comunicação que envolve partes com necessidade e interesse de interagir entre si. A negociação é a necessidade de as pessoas viverem juntas e procurarem trocar o que a casa de um tem para das a outra pessoa recebendo o que não tem.

A negociação entende-se também como a actividade diplomática, que, em acções comuns ou em condutas paralelas com planos de acção compatíveis, resolve contenciosos, propõe compromissos, reconhece situações de eventuais conflitos e habilidosamente os juntos, os resolve, logrando atingir uma solução. O sistema Diplomático Internacional adoptou a negociação para condução dos negócios, assim sendo, a base do sistema Diplomático é a negociação.

Negociação internacional é o contacto entre os Estados para concertarem entre si a resolução de interesses comuns e recíprocos, ou seja, a concertação entre estados para se chegar a um acordo, geralmente escrito, sobre qualquer problema específico. Para Alain Plainthey (citado por Magalhães 1995: 154) negociação seria o conjunto de práticas que permitem compor pacificamente os interesses antagónicos ou divergentes de grupos ou entidades sociais autónomas.

## **Fases da negociação**

A negociação concebe e move-se num terreno de acção igualitário formal, desenvolve condições de igualdade de expressão, combina vontades, funciona num método representativo e alcança, pelos seus próprios meios, a verdade na solução expressa no acordo, reconciliado antagonismos e desigualdades.

A negociação exprime-se através das técnicas do processo negocial que elaboram e instituem as estruturas responsáveis pela condução e obtenção do acordo. Segundo o manual *Saber*

*Negociar* de Manjate (2010), o desenvolvimento da negociação segue a seguinte metodologia:

1. Fase preparatória;
2. Começo da negociação;
3. Fase intermediária;
4. Fase final;
5. Pós-negociação;
6. Implementação.

### **Sinalando a importância do exercício negocial**

O exercício negocial é importante porque:

- Possibilita a troca de informações através da comunicação;
- Possibilita a criação de relações contínuas;
- É um meio de prevenção de conflito;
- Torna flexível a alternativa de escolhas para o nosso benefício;
- Possibilita a criação de acordos mútuos e duradouros;
- Leva as partes negociantes ao compromisso e integração de interesses;
- Reduz a resolução de problemas em tribunais.

### **Conveniência no exercício da Negociação**

O sucesso da negociação sua preparação, se as partes que vão a uma negociação estiverem suficientemente preparadas obviamente terão vantagem sobre os seus adversários.

Para preparar-se para uma negociação implica definir os seus objetivos e os da outra parte, compreender o contexto da negociação, verificar a complexidade desta, ter em conta a informação sobre os negociadores, verificar a legalidade da negociação, estudar os recursos das partes na negociação, ter em conta as táticas e as estratégias para a negociação.

Segundo Roger Fisher, existem alguns elementos-chave para tirar vantagens no processo negocial :

- ✓ A comunicação - Não é possível negociar sem uma comunicação eficaz.

- ✓ O relacionamento entre as partes - Se elas se vêem como inimigas ou estão a trabalhar conjuntamente para resolver um problema? A negociação será melhor se ambas partes acreditarem que buscam resolver uma preocupação comum e devem descobrir como lidar com suas diferenças.
- ✓ O interesse - Independentemente de cultura, idade, raça, cor, religião, as pessoas têm seus próprios interesse (sucesso, aceitação, dinheiro, terras e segurança) Elas variam em função das circunstâncias, e o negociador precisa descobrir qual é o real interesse da outra parte. Para chegar a um acordo, devo proporcionar algo que desperte o interesse do outro sem prejudicar meu próprio interesse.
- ✓ Precisaremos conhecer todas as possibilidades da outra parte isto é, temos que investigar com profundidade o que temos a oferecer e o que a outra parte deseja.
- ✓ Procurar encontrar uma opção que esteja de acordo com nosso interesse, e depois, procurar formas de convencer a outra parte de que está a ser tratada de maneira justa, também é importante saber quais são as minhas opções, caso não chegemos a um acordo.
- ✓ Finalmente, chegamos ao compromisso, com promessas práticas e realistas de cada parte.

### **Erros comuns dos negociadores**

Fisher e Ertel (1999), afirmam que “para ser bem-sucedido numa negociação, não basta argumentar em prol de uma posição. Um resultado negociado deverá satisfazer os interesses de ambas partes, pelo menos de forma melhor do que se não tivesse havido qualquer acordo. Mas para satisfazermos nossos interesses, precisaremos evitar alguns erros comuns durante a preparação para a negociação.”

Os autores relatam ainda que alguns erros mais comuns numa negociação são: focalizar-se em oposições e não em interesses e pensar apenas naquilo que queremos desta forma, muitas pessoas se preparam para negociar focalizando-se em posições ao invés dos interesses.

### **Características de um bom negociador**

A partir do momento em que se começa a olhar a vida com os olhos de um negociador, pára-se de aceitar a existência de parâmetros e fronteiras fixas predefinidas e começa-se a

buscar explicações para os fatos que acontecem. A partir disso, descobre-se que tudo é negociável. Porém, o negociador experiente sabe utilizar-se de bom-senso para distinguir o momento em que não deve investir seu tempo nesta tarefa, pois avalia se a outra parte tem realmente autoridade e credibilidade para negociar uma questão.

Um bom negociador resolve os conflitos de forma cooperativa, produzindo ótimos resultados para todos. Ele usa sua comunicação natural, prepara-se muito, antes, durante e depois da negociação. Usa suas habilidades de percepção e observação para entender melhor os estilos de negociação dos outros. Negocia por princípios. Concentra-se no que há por trás das posições e interesses. Cria opções de ganhos mútuos. Utiliza-se de critérios ou padrões pesquisados e objetivos para gerar confiança e eliminar dúvidas e receios. É flexível e criativo quanto às propostas. Lida com as objeções de forma clara e transparente. Cumpre sempre o que foi acordado. Investiga o grau de satisfação da outra parte. É ético, porque só pensa em fazer o bem para o outro. É excelente como negociador porque acredita no que está dizendo e fazendo.

Um negociador bem preparado é aquele que agrada a outra parte, consolida parcerias, e sabe ser e estar adaptando-se a qualquer realidade, entendê-la e buscar o melhor proveito dessa situação.

### **Habilidades importantes a desenvolver para ser um bom negociador**

Negociar é uma habilidade inerente ao homem, porém é realizada em sua grande maioria de forma inconsciente e ineficiente. Sendo assim, todos nós podemos desenvolver competências para melhorarmos nossa performance neste processo.

Segundo Martinelli, Ventura e Machado (2004) comentam os estudos de Brodow (1996), que um negociador bem-sucedido:

- Deve ter Consciência da negociação;
- Deve Saber ouvir;
- Deve Ter altas aspirações;
- Portar-se como um detetive;
- Ter paciência;
- Focar sempre a satisfação;

- Solução de problemas.

### **Salvando a imagem durante a negociação**

Politicamente sensíveis onde a publicidade para qualquer acordo ser alcançado, inevitável e mesmo desejável, é a questão da “imagem” isso significa a necessidade de salvar a partir do constrangimento excessivo as partes cujas concessões seriam contrárias tornam vulneráveis a ira dos seus apoiantes (Cohen, 1997, p, 183).

Quando a imagem é uma questão vital, a composição e a estrutura, bem como o título de qualquer acordo não só podem ser importante mas também um elemento controverso em uma negociação. Será importante porque alguns tipos de embalagens serão melhores do que outros em disfarçar as concessões que tiverem que ser feitas. E igualmente susceptível de ser controverso porque o que um lado deseja para dissimular os outros normalmente não é o que o outro lado deseja.

### **Línguas do texto escrito - ambas ou mais?**

#### **Em caso de Negociações Bilaterais**

É normal o uso do mesmo idioma, tanto durante a negociação quanto no texto do tratado, caso as partes falem a mesma língua. Este é o caso, *verbi gratia*, dos Estados Unidos da América e a Inglaterra, do Brasil e de Portugal, de Moçambique e Angola, entre muitos outros e exemplos.

Neste caso, havendo expressões que possam desencadear interpretações diversas, é normal que se utilizem artigos no texto de um tratado para definições em geral.

Por outro lado, se as partes não usarem o mesmo idioma, será normal que utilizem um terceiro. Neste contexto, o texto oficial do Tratado poderá ser:

- Lavrado em uma única versão autêntica;
- Lavrado em duas versões autênticas e de igual valor - mais usual;

- Lavrado em mais de duas versões, todas autênticas e de igual valor - comum em tratados bilaterais, quando uma das partes, ou menos, utiliza mais de um idioma oficial.

### **Organizações Internacionais**

No caso de Organizações Internacionais, é normal que sejam utilizados mais de duas versões, com intuito de valorizar os Estados componentes. A ONU por exemplo, têm como línguas oficiais, o árabe, o chinês, o espanhol, o francês, o inglês e o russo.

Os textos são lavrados em duas ou mais versões autênticas, mas com privilégio assegurado a uma única, para efeito de interpretação.

Em prosseguimento, não havendo mais divergências nem debates em relação ao Tratado, finaliza-se a fase de negociação. Lavra-se o texto final e, após dá-se a autenticação, a fim de que se tenha a exacta evidência documental do estabelecido.

Para (REZEK, 1998) a versão autêntica é a que se produz no curso da negociação, e que o seu término merece a chancela autenticada das partes (aquela assinada).

- Já a versão oficial, é a que sob a responsabilidade de qualquer Estado pactuante produz-se a partir de textos autênticos no seu próprio idioma (cópias).

### **Negociações Colectivas Multi-laterais**

É necessário anteriormente, que as partes escolham os idiomas de trabalho durante a negociação bem como os idiomas utilizados para a lavratura autêntica do texto final. Com o intuito de facilitar os trabalhos, em virtude do grande número de países participantes, é usual que haja uma divisão inicial dos negociadores em comissões e grupos de trabalho.

Da mesma forma, as negociações para chegarem a consenso ficam sujeitos ao princípio dos dois terços, consagrado pela Convenção de Viena, em seu artigo 9, parágrafo 2, *in verbis*:

*" A adopção do texto de um tratado numa conferência internacional efectua-se por maioria de dois terços dos Estados presentes e votantes, por igual maioria, aplicar uma regra diversa".*

### **Estrutura do Trabalho**

O texto final, convencionada contém um **preâmbulo**, onde enuncia-se o rol das partes pactuantes, elenca-se os motivos, circunstâncias e pressupostos do acto convencional, podendo ser usado, se necessário, para futuras interpretações do dispositivo.

A seguir, segue-se a parte **dispositiva**, normalmente assumido uma língua jurídica, com construções linguísticas próprias das normas, ordenadas e numeradas como artigos, ou cláusulas onde as partes acordam o compromisso.

Por vezes faz-se se necessário a utilização de **anexos** constituído por símbolos, equações, fórmulas numéricas, lista de produtos, fazendo parte do teor compromissivo do Tratado havendo especificações diversas.

## **Referência Bibliográfica**

**MANJATE, Joaquim** (2010). *Saber Negociar*. 1ª Edição. Diname: Maputo

**MAGALHAES.C. José** (1995). *Diplomacia Pura*. Beltrand:Portugal

**Da SILVA. Gaspar** (2000). *Negociação -Arte e Democracia*. Editorial Bizancio:Lisboa