

PREFERÊNCIAS DE TEMPO

As pessoas trabalham em diferentes relógios. Em alguns lugares, as situações e o conceito de tempo (rapidez ou lentidão) são diferentes. Indivíduos ou empresas podem utilizar diferentes taxas de desconto, que é uma medida de como comparam consumo ou dinheiro considerados no presente com consumo ou dinheiro considerados no futuro. Por exemplo, em uma aplicação no mercado financeiro você remunera seu capital com uma taxa de juros insignificante, se comparada à taxa de juros cobrada de quem toma um empréstimo bancário. Indivíduos também podem apresentar diferenças em relação à paciência, à liquidez ou ao estágio de suas carreiras.

Solução negociada para as diferenças de preferência de tempo: desloque os pagamentos ou benefícios de modo que reflitam diferenças nas taxas de desconto (e compense essa movimentação em algum outro ponto). O exemplo seguinte ilustra essas ideias básicas: nossa empresa foi contratada por um cliente (uma grande e capitalizada organização) para elaborar um *Manual de vendas* para suas diversas unidades de negócio. Foi solicitado também um programa de treinamento comercial para seus funcionários. A duração do projeto seria de seis meses, e vários consultores estavam trabalhando na tarefa de pesquisa e confecção dos manuais. Os pagamentos seriam mensais, divididos igualmente.

No início dos trabalhos, logo após a assinatura do contrato, o diretor financeiro desse cliente assumiu a vice-presidência executiva e me consultou sobre a possibilidade de reduzir o custo do projeto em um percentual significativo, mas oferecendo, em troca, um adiantamento financeiro expressivo, quase um pagamento à vista no início do projeto. Falei com os consultores contratados para saber se eles estariam dispostos a considerar essa nova proposta e, recebendo um sinal afirmativo de todos - pois iriam receber os honorários quase seis meses antecipado -, negociamos e fechamos o acordo com o cliente.

Com certeza, nosso cliente trocou uma aplicação com taxas de juros pouco atraentes por uma concessão mais vantajosa nos nossos preços, e nós recebemos antecipadamente uma grande soma de recursos financeiros. Os consultores também ficaram radiantes com o recebimento antecipado e inesperado. Todos ganharam!

Há inúmeras outras diferenças que podem ser capitalizadas: diferentes alíquotas de imposto, capacidades diferentes e complementares, valor marginal para o mesmo item, diferenças de percepção, diferenças de motivação... Falaremos mais sobre essas diferenças na próxima edição. Até lá! ■



Carlos Pessoa

Professor e especialista em
Negociação e Gestão Estratégica
www.carlospessoa.com.br