



## ASPECTOS INTERCULTURAIS EM NEGOCIAÇÕES EMPRESARIAIS<sup>1</sup>

*Cláudia Ivanise Coppetti<sup>2</sup>, Cássio de Azambuja<sup>3</sup>, Lurdes Marlene Seide Froemming<sup>4</sup>, Gerd Wassenberg<sup>5</sup>. UNIJUI*

**INTRODUÇÃO:** Este estudo é parte de projeto institucional que tematiza as peculiaridades do comportamento intercultural no mundo das empresas que negociam no Comércio Exterior, situadas nas regiões de abrangência da Unijuí no Brasil e da Fachhochschule Gelsenkirchen na Alemanha. O recorte ora apresentado se refere ao estudo de empresas com estabelecimento em Ijuí que mantenham relações internacionais, centrando-se na importância de fatores influenciadores de bons relacionamentos entre países e culturas diferenciadas, na condução de boas práticas de negociações internacionais. **METODOLOGIA:** O estudo caracteriza-se como pesquisa exploratória, utilizando roteiro de entrevista aplicado pelos bolsistas participantes do projeto. A coleta de informações foi sistematizada através dos pronunciamentos dos gestores das relações internacionais de sete empresas, gravadas com a anuência deles. Primeiramente buscou-se identificar o estágio das relações internacionais com os demais países, sendo eles exportadores ou importadores, como se estabeleceu esta relação, se conhecem o país com quem mantém relações e se os recebe no Brasil. Investigou-se como a comunicação é realizada e sobre o relacionamento, buscou-se identificar as diferenças culturais de cada país, quais os procedimentos de conduta chamam atenção com relação a várias etnias, quais os conhecimentos exigidos dos empresários no novo contexto da Globalização. **RESULTADOS:** Como resultados preliminares pode-se identificar a variação do tempo de exportação e importação de cada empresa, situando-se entre 2 e 10 anos aproximadamente, mantendo relações com vários países, de exportação como: Uruguai, Argentina, África do Sul, Venezuela e Paraguai; já a importação é entabulada com a China e Estados Unidos, países que predominam nas relações das empresas pesquisadas. As relações internacionais em sua maioria começaram através de feiras, contatos telefônicos e virtuais, muitas vezes vindo através de pessoas conhecidas e assim já começando o relacionamento com a empresa parceira. Quase todos conhecem as empresas e algumas recebem seus parceiros aqui, desta forma necessitam ter um pouco de domínio do idioma. Muitos ainda se comunicam com seus parceiros com o idioma português, em alguns casos é necessário ter intérprete especialmente em inglês. Algumas negociações são mediadas por intermediários, se tornando mais fácil para a organização e o país que está negociando, pois a documentação da exportação é muito minuciosa, necessita de pessoas qualificadas para tal tramitação. Diferenças dentre as mais destacadas em questão de negociação, pode-se citar: Argentina e Uruguai em relação a negócios exigem poucos documentos; China tem a satisfação em servir os visitantes, são formais; Italiano sempre tem que levar vantagem, muitas destas diferenças pode ser consideradas também como hábitos culturais, pois assim como o brasileiro tem percepções pré-concebidas em relação aos demais países esses também criam imagens do Brasil. Os hábitos mais citados pelos brasileiros sobre sua atuação são que no começo das relações ficam com um pouco de receio, para alguns não existe parceria e sim uma troca de favores com lucro no final. A conduta das diferentes etnias chama a atenção, pois pode se dizer que tem um sistema burocrático, são comprometidos, responsáveis, isto também ajuda aos empresários pois lhes é exigido conhecimento específico que devem ser supridos no caso de desejarem



# CT&I e SOCIEDADE

XVIII SEMINÁRIO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA  
XV JORNADA DE PESQUISA  
XI JORNADA DE EXTENSÃO

4 a 8 de OUTUBRO de 2010



continuar no mercado exportador, por exemplo conhecimento técnico do produto, do idioma, informática, o lugar para onde será exportado, experiência e acima de tudo profissionais qualificados. Alguns pesquisados identificam a importância de se exigir o curso de comércio exterior, porque assim teriam uma maior segurança nos trâmites internacionais requeridos e no profissionalismo das relações.

<sup>1</sup> Projeto de pesquisa integrado a linha de gestão nas organizações no mestrado em desenvolvimento

<sup>2</sup> bolsista PIBIC/UNIJUI

<sup>3</sup> Bolsista Voluntario

<sup>4</sup> Professora e Coordenadora - UNIJUI

<sup>5</sup> Professor e Coordenador pela Fachhochschule Gelsenkirchen