

## **NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS E AS DIMENSÕES CULTURAIS: A CONTRIBUIÇÃO DAS ATIVIDADES DE MONITORIA DA DISCIPLINA NOÇÕES DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**CAIO MENEZES DOS SANTOS<sup>1</sup>; GUSTAVO FERREIRA FELISBERTO<sup>2</sup>;  
SILVANA SCHIMANSKI<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>*Universidade Federal de Pelotas – caio.ciba@gmail.com*

<sup>2</sup>*Universidade Federal de Pelotas - gustavoferreira5102@gmail.com*

<sup>2</sup>*Universidade Federal de Pelotas – silvana.schimanski@ufpel.edu.br*

### **1. INTRODUÇÃO**

O objetivo deste trabalho é apresentar os resultados de uma das atividades desenvolvidas na Monitoria de Ensino na disciplina de Noções de Comércio Exterior, do curso de Relações Internacionais, nos anos de 2021 e 2022. A referida atividade consistiu em organizar palestras remotas com profissionais negociadores da área de negócios internacionais, buscando explorar em suas falas as dimensões culturais presentes nas negociações internacionais.

As Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de Relações Internacionais estabelecem que seu objetivo principal “[...] é formar profissionais que possam exercer atividades com interface internacional nas esferas pública e privadas [...] entre outras instituições” (BRASIL, 2017, p. 2). Entre as competências que o curso deve promover situam-se aquelas relacionadas ao “[...] planejamento, condução, análise e avaliação de negociações e de resolução de problemas numa realidade diversificada e em constante transformação;” (BRASIL, 2017, p. 3). Nesse contexto, a disciplina de Noções de Comércio Exterior contribui para o eixo profissionalizante da formação, com tópicos de ementa que contemplam o papel dos aspectos políticos, mas também das empresas e seus profissionais no contexto internacional.

A negociação é entendida como “[...] um processo de comunicação de mão dupla cujo objetivo é chegar a um acordo mútuo sobre necessidades e opiniões divergentes. [...] Como tal, a negociação é um repertório de comportamentos que inclui comunicação, venda, *marketing*, psicologia, sociologia, firmeza e administração de conflitos”. (ACUFF, 1998, p.28). Esse tema multidisciplinar, atrai os estudantes de Relações Internacionais, pois exigem habilidades e competências para a diversificada atuação dos profissionais do campo.

Muitos fatores condicionam as negociações internacionais, principalmente no mundo dos negócios, como o ambiente político, aspectos econômicos, sociais, entre outros. No entanto, fatores culturais também são condicionantes que influenciam o ritmo, as estratégias e outros aspectos dos processos de negociações com interlocutores de outros países. Ensina Acuff (1998, p. 20):

Com frequência, o seu interlocutor na negociação internacional avalia a sua empresa mais pelo profissionalismo e pelo refinamento cultural apresentados por você do que pelo tamanho e reputação da empresa. Qualquer que seja a definição de “refinamento”, que varia de país a país, você tem de brilhar aos olhos dos seus interlocutores internacionais.

Geert Hofstede (2011) é um dos autores com significativa contribuição acerca desses aspectos, uma vez que desenvolveu um modelo que oferece seis



dimensões de cada cultura, buscando chamar a atenção para as raízes das diferentes culturas, para as quais é preciso ter sensibilidade.

Para o autor existem seis aspectos a serem considerados dentro de cada cultura. São valores que influenciam padrões de comportamento, que o autor divide quanto a: i) distância entre os níveis hierárquicos; ii) noções de individualismo e coletivismo; iii) valorização de atributos considerados mais femininos ou mais masculinos em cada sociedade; iv) aversão às incertezas ; v) orientação de longo prazo ou curto prazo em determinadas sociedades; vi) valores relacionados à indulgência, ou seja, valorização de satisfações dos desejos e diversão; repressão, quando lidam com regras sociais restritivas.

## 2. METODOLOGIA

Este trabalho relata qualitativamente, a partir da experiência de monitoria, a atividade das palestras sobre negociações internacionais e sua correlação com os textos da disciplina, para o tópico de ementa. Em 2021 foi realizado um levantamento entre a comunidade discente, para identificar os principais interesses no campo das Relações Internacionais (RI) por intermédio do *google forms*. Do levantamento, notou-se a preferência e as principais dúvidas dos assuntos em Negociações Internacionais. A partir disso foi realizado um levantamento de potenciais convidados para a realização de *lives* através do canal da monitoria na disciplina Noções em Comércio Exterior da UFPEL no *YouTube*.

A primeira ação com o título “Palestra “Negociações Internacionais: Desafios Interculturais no Setor Privado” foi realizada com Elardino Godinho Junior, contatado pela Professora Silvana Schimanski, responsável pela disciplina. A segunda ação foi a *live* foi titulada como “Negociações Internacionais: Oportunidades e desafios da atuação no mercado externo.” com a profissional responsável em assuntos comerciais internacionais pela IRGOVEL - Indústria Riograndense de óleos vegetais, Camila Azevedo, indicação de uma egressa do curso que atua profissionalmente na empresa. Com o consentimento dos palestrantes, as lives ficaram gravadas no canal da disciplina na plataforma *Youtube* (MONITORIA COMEX - RI UFPEL, 2022).

Ambas ações tiveram sua divulgação nos veículos informativos da UFPEL e em grupos de redes sociais. Foi repassado previamente para os palestrantes, as principais dúvidas dos acadêmicos, permitindo que os palestrantes adaptassem suas falas às principais dúvidas e demandas dos estudantes.

## 3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A primeira ação foi realizada no dia 8 de setembro de 2021, com a exposição de Elardino Godinho Junior expõe em primeiro momento que o papel como negociador é a resolução de problemas e a busca por acordos, estando correlacionado com a ACUFF (1998), além ainda de ressaltar os diferentes comportamentos entre os indivíduos e os Estados. Segundo o convidado, diferentes visões são construídas em cada civilização, por isso a importância do negociador compreender essas visões para atuar e buscar cumprir o seu papel.

Nos primeiros trinta minutos de exposição, Elardino expõe sobre a aversão a incerteza quando relata sobre um caso em sua jornada profissional em que não apresenta as condições reais da situação em uma negociação. Em consonância com o terceiro elemento de Hofstede, o convidado expõe sobre a questão dos

comportamentos entre homens e mulheres na cultura islâmica. O convidado em sua apresentação expõe sobre a diferença entre as relações de negociação entre oeste e leste, mais especificamente sua relação com o Japão, em que pode notar que as tomadas de decisões são de cunho coletivo, enquanto no continente americano as tomadas de decisões costumam ser individuais. No mesmo exemplo ele ainda cita as relações de distanciamento de poder: enquanto na cultura americana as decisões são centralizadas em indivíduos e que não consideram os demais dentro de uma organização para a tomada de decisão, enquanto na cultura japonesa essa decisão engloba todos.

Em sua fala, Elardino corrobora com Hofstede (2011) sobre a importância do conhecimento da cultura em que se terá contato, visto que será fundamental não somente para a área de negociação internacional, mas para as relações entre os indivíduos.

A segunda ação foi realizada no dia 5 de abril de 2022, a expositora, Camila Veergnor Azevedo apresenta que sua trajetória em negociação começou dentro do mercado interno, posteriormente começou a negociar com o Uruguai, por ser um país vizinho. Nesse sentido, devido à pouca distância entre o Rio Grande - RS e a divisa do Uruguai, permitiu com que a transição para a negociação no setor internacional fosse gradual e não havendo tanto impacto por causa proximidade regional. Em sua exposição, ainda cita a extrema importância em conhecer o cliente e sua cultura, de modo que os comportamentos em uma negociação podem aproximar ou afastar os indivíduos em uma relação comercial. Nessa ação, foi abordado também a questão de gênero nas negociações e nos espaços de tomada de decisão. Camila aponta ser a única mulher em sua empresa nesse espaço. A diferença de tratamento entre gêneros, para a expositora no cenário internacional não apresenta tantas disparidades quanto no cenário nacional.

**Quadro 1: Dimensões culturais nas palestras promovidas pela Monitoria**

Dimensão cultural	Palestrante 1 (Elardino Godinho Junior)	Palestrante 2 (Camila Veergnor Azevedo)
Distância do Poder	Citado no minuto 48:58	Citado no minuto 34:00
Individualismo x Coletivismo	Citado no minuto 48:34	Não exposto diretamente
Masculinidade x Feminilidade	Citado no minuto 48:48	Não exposto diretamente
Aversão à incerteza	Citado no minuto 29:35	Citado no minuto 09:45
Orientação de longo prazo	Não exposto diretamente	Citado no minuto 11:47
Indulgência	Não exposto diretamente	Não exposto diretamente

Fonte: Elaborada pelos acadêmicos monitores.

As ações desenvolvidas na monitoria, permitiram não somente a participação dos acadêmicos monitores de modo prático, alinhando com o conteúdo teórico proposto na disciplina, como também permitiu que a comunidade do curso de Relações Internacionais tivesse a mesma experiência. Considera-se um processo exitoso de construção coletiva de ações que buscam agregar na formação dos indivíduos. Até o momento, a primeira live no canal conta com 219 visualizações e a segunda, com 94 visualizações, sugerindo que outros acadêmicos também estão acessando conteúdo de qualidade, compartilhado de forma gratuita.

## 4. CONCLUSÕES

Em ambas as ações desenvolvidas nota-se a importância do negociador como facilitador para a busca de resoluções e alinhamento de interesses entre as partes envolvidas. De modo que para sua ação ser efetiva, deve-se compreender as particularidades culturais existentes.

Considera-se que as principais inovações obtidas com as atividades de monitoria apresentadas foram as seguintes: i) consulta prévia às palestras, com o corpo discente, sobre as principais dúvidas ou curiosidades que gostariam de ter respondida em uma fala por um profissional; ii) reforço das discussões sobre o eixo profissional nas atividades de ensino do curso.

As consultas prévias ao corpo discente facilitaram tanto o convite quanto a preparação das falas dos palestrantes, a fim de que estivessem mais alinhadas às expectativas e conhecimentos dos estudantes. Dessa forma, também estiveram mais direcionadas para os conteúdos discutidos em sala de aula.

As atividades de monitoria contribuíram para aprofundar as discussões sobre o eixo profissional das Relações Internacionais, estabelecidos pelas DCNs, no âmbito das atividades de ensino. Por meio da interação com profissionais que compartilham experiências e vivências fora do ambiente acadêmico, é possível reforçar o significado de conceitos e abordagens exploradas no conteúdo de sala de aula.

## 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACUFF, Frank L. **Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo**. São Paulo: Ed Senac, 1998.

BRASIL. Ministério da Educação. **Resolução CNE/CES nº 4, de 4 de outubro de 2017**. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para o curso de graduação em Relações Internacionais, bacharelado, e dá outras providências. Acessado em 03 maio 2020. Online. Disponível em: [http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com\\_docman&view=download&alias=73651-rces004-17-pdf&category\\_slug=outubro-2017-pdf&Itemid=30192](http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=73651-rces004-17-pdf&category_slug=outubro-2017-pdf&Itemid=30192).

HOFSTEDE INSIGHTS. **Compare Countries**. 2022. Acessado em 28 jul. 2022. Online. Disponível em: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>.

HOFSTEDE, Geert. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. **Readings in Psychology and Culture**. v. 2, n. 1, p. 3-26. Disponível em: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.

MONITORIA COMEX - RI UFPEL. Palestra Negociações Internacionais: Desafios Interculturais no Setor Privado com Elardino Godinho Jr. 08 set 2021. Online. Acessado em 15 ago. 2022. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=GIOvea4rrlc>.

MONITORIA COMEX - RI UFPEL. Palestra Negociações Internacionais: Oportunidades e desafios da atuação no mercado externo com Camila V.Azevedo. 05 abr 2022. Online. Acessado em 15 ago. 2022.