

## **BRASIL X ALEMANHA: A RELAÇÃO COMERCIAL E OS CONTRASTES CULTURAIS NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS**

Natan Pereira<sup>1</sup>  
Dannielly Freitas Voges Schaefer<sup>2</sup>

### **RESUMO**

Atualmente a globalização representa mudanças culturais, sociais, políticas e econômicas nos países e afeta diretamente o comércio internacional e com essas mudanças as negociações internacionais devem buscar novas ferramentas de conhecimento e inovação para acompanhar o mercado em desenvolvimento. Outros fatores que são influenciados por essa mutação, são os aspectos culturais de cada país, neste estudo Brasil e Alemanha, países de diferentes culturas com a intenção de expandir suas negociações com o mercado externo. Neste sentido a pesquisa teve como objetivo geral compreender a relação comercial e os contrastes culturais que influenciam as negociações internacionais de Brasil e Alemanha, e como objetivos específicos abordar os fundamentos da negociação internacional e destacar aspectos culturais que influenciam nesta prática, além de apresentar as características gerais da Alemanha, bem como seus aspectos culturais relevantes para as negociações e detalhar a relação comercial com o Brasil buscando contrastar os elementos culturais dos negociadores destes países. A metodologia dessa pesquisa teve caráter qualitativo, fins descritivos e exploratórios e por meio de pesquisa bibliográfica. As análises de dados secundários em livros, artigos científicos e sites especializados contribuíram para realização desta pesquisa, possibilitando a compreensão dos contrastes culturais nos comportamentos dos brasileiros e alemães nas negociações internacionais.

Palavras-chave: Negociação Internacional. Cultura. Brasil e Alemanha.

---

<sup>1</sup> Acadêmicos do Curso de Comercio Exterior, UNIVALI – Campus ITAJAÍ. natan\_diem@hotmail.com

<sup>2</sup> Professor (a) do Curso de Comercio Exterior – Campus ITAJAÍ, UNIVALI danny@ize.com.br