

Relações Internacionais

Prof. Marcos Manosso, M.Sc.



Internacionalização

- 🌐 Aversão a rituais, responsabilidades, planejamento e obrigações
- 🌐 Coletivismo
- 🌐 Culto ao improvisado e ao “jeitinho”
- 🌐 Valorização a festividades
- 🌐 Dificuldade de estar fora de casa, e ânsia por voltar (dificuldade de adaptação)
- 🌐 Busca por internacionalização quando em dificuldades, esperando vantagens astronômicas

Internacionalização

🌐 Sem:

- ✓ Planejamento estratégico
- ✓ Cultura Internacional
- ✓ Investimento de risco

🌐 Com:

- ✗ Comodismo e mania de colocar culpa no governo
- ✗ Culto ao 1º mundo
- ✗ Medo do desconhecido



Visão Estrangeira do Brasil

- 🌐 Contrastes sociais e tecnológicos
- 🌐 Indústria de baixo custo e valor agregado
- 🌐 Povo simpático
- 🌐 Governo despreparado e não-profissional
- 🌐 Futebol, carnaval, praias, mulheres...

Contato com Estrangeiros

- 🌐 Ética, sinceridade e compromisso
- 🌐 Pontualidade e responsabilidade
- 🌐 Imposição e educação
- 🌐 Tenha em mente:
 - ✓ Aspectos geográficos
 - ✓ Hábitos e tradições



Contato com Estrangeiros

🌐 Perfil adequado:

- ✓ Idioma
- ✓ Vestimenta
- ✓ Nível de Formalidade
- ✓ Tratamento
- ✓ Cumprimentos
- ✓ Agradecimento

🌐 Conversas:

- ✗ Dinheiro
- ✗ Política
- ✗ Religião



Principais Erros

🌐 Acessar mercados sem investir

- ✗ Agente ou distribuidor
- ✗ Folder e lista de produtos
- ✗ Esperar pela procura dos clientes
- ✗ Feiras, eventos e missões
 - ◆ Economia
 - ◆ Pesquisa
 - ◆ Abordagem múltipla
- ✗ Pesquisa mercadológica



Principais Erros

- 🌐 Ceder a dificuldades
- 🌐 Esperar por apoio do governo
- 🌐 Considerar regiões geograficamente próximas como iguais
- 🌐 Fechar negócios sem garantias
- 🌐 Considerar política demasiadamente importante

Preparação necessária

🌐 Posse de informações:

- ✓ Amplitude e variedade de negócios
- ✓ Investimentos internacionais
- ✓ Assimilação de processos de globalização

🌐 Conhecimento:

- ✓ Marketing Internacional
- ✓ Informática
- ✓ Finanças e contabilidade internacional



Preparação necessária

🌐 Orientação cosmopolita

✓ Capacidade de adaptação

✓ Sensibilidade

◆ Cultura

◆ Raças

◆ Línguas

◆ Religiões

🌐 Desenvolvimento em ciências sociais



Análise Ambiental Sistema Econômico

- ① Condução dos negócios – níveis
- ① Acordo verbal / contrato
- ① Importância do mediador
- ① Espionagem industrial / sigilo



Análise Ambiental Sistema Político-Social

- 🌐 Nível de formalidade
- 🌐 Contatos: Escritório / fora
- 🌐 Reuniões sociais: Família?
- 🌐 Honra, religião, política, gênero
- 🌐 Controle estatal – centralizado / regional
- 🌐 Limite de autoridade
- 🌐 Interesses políticos



Análise Ambiental Sistema Financeiro / Fiscal

- 🌐 Taxas e impostos
- 🌐 Relação entre país, FMI e bancos
- 🌐 Tolerância a atrasos / Câmbio
- 🌐 Remessa de lucros
- 🌐 Alfândega



Análise Ambiental Logística e Infra-Estrutura

🌐 Disponibilidade e/ou dificuldades:

- ✓ Mão-de-obra especializada e não
- ✓ Assessoria
- ✓ Material de construção
- ✓ Instalações fabris
- ✓ Manutenção

🌐 Contratação

🌐 Tradutores



Análise Ambiental Logística e Infra-Estrutura

🌐 Acesso e restrições

- ✓ Portos
- ✓ Aeroportos
- ✓ Rodovias
- ✓ Aerovias internas

🌐 Restrições

🌐 Clima



Análise Ambiental Sistema Legal

- 🌐 Importância da legislação
- 🌐 Prazos para ações legais: Possibilidade de apressar?
- 🌐 Necessidade de empresa estabelecida?
- 🌐 Legislação trabalhista
- 🌐 Exigência de profissionais habilitados?

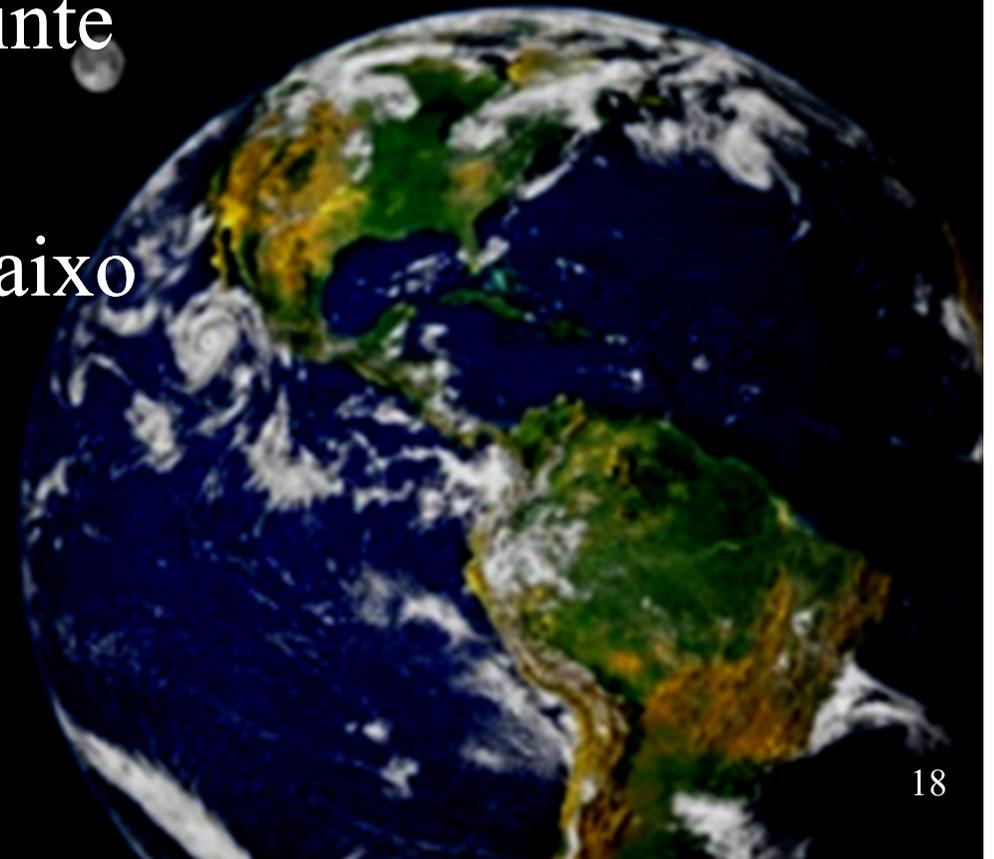
Análise Ambiental Cultura Local

- 🌍 Mundo Hoje
- 🌍 Sensibilização
- 🌍 Padrões de Previsibilidade
- 🌍 Choque Cultural
- 🌍 Curto-Circuitos



Dicas de Negociação

- 🌐 Tente negociar tudo
- 🌐 Torne-se um bom ouvinte
- 🌐 Planeje
- 🌐 Peça alto ou ofereça baixo
- 🌐 Justifique sua oferta
- 🌐 Seja paciente



Dicas de Negociação

- 🌐 Não aceite a primeira oferta
- 🌐 Nunca dê nada de graça
- 🌐 Guarde uma concessão para o final
- 🌐 Tenha sempre uma alternativa

Principais Erros

- ④ Falta de conhecimento e informação sobre comércio exterior
- ④ Não dispor de funcionários especializados em comércio exterior
- ④ Desconhecimento sobre possíveis mercados no exterior, perfil do público alvo, de concorrentes, dos preços praticados, da legislação interna e do país comprador, etc
- ④ Não saber da importância e papel do agente ou representante no exterior

Principais Erros

- ④ Pensar em exportar somente quando o mercado interno estiver em queda
- ④ Não acompanhar o desenvolvimento e exigências dos mercados
- ④ Falta de uma política de marketing eficaz
- ④ Não conhecer a logística de seu produto
- ④ Não participar ativamente de feiras e exposições internacionais (internas e externas)
- ④ Não estar aberto a criar laços de amizade e parcerias com seus clientes