



# Negócios e Negociações Internacionais

Prof. Dr. Sidney Ferreira Leite

# Perguntas Fundamentais

Por que pensar na internacionalização?

Como percorrer o caminho da internacionalização?

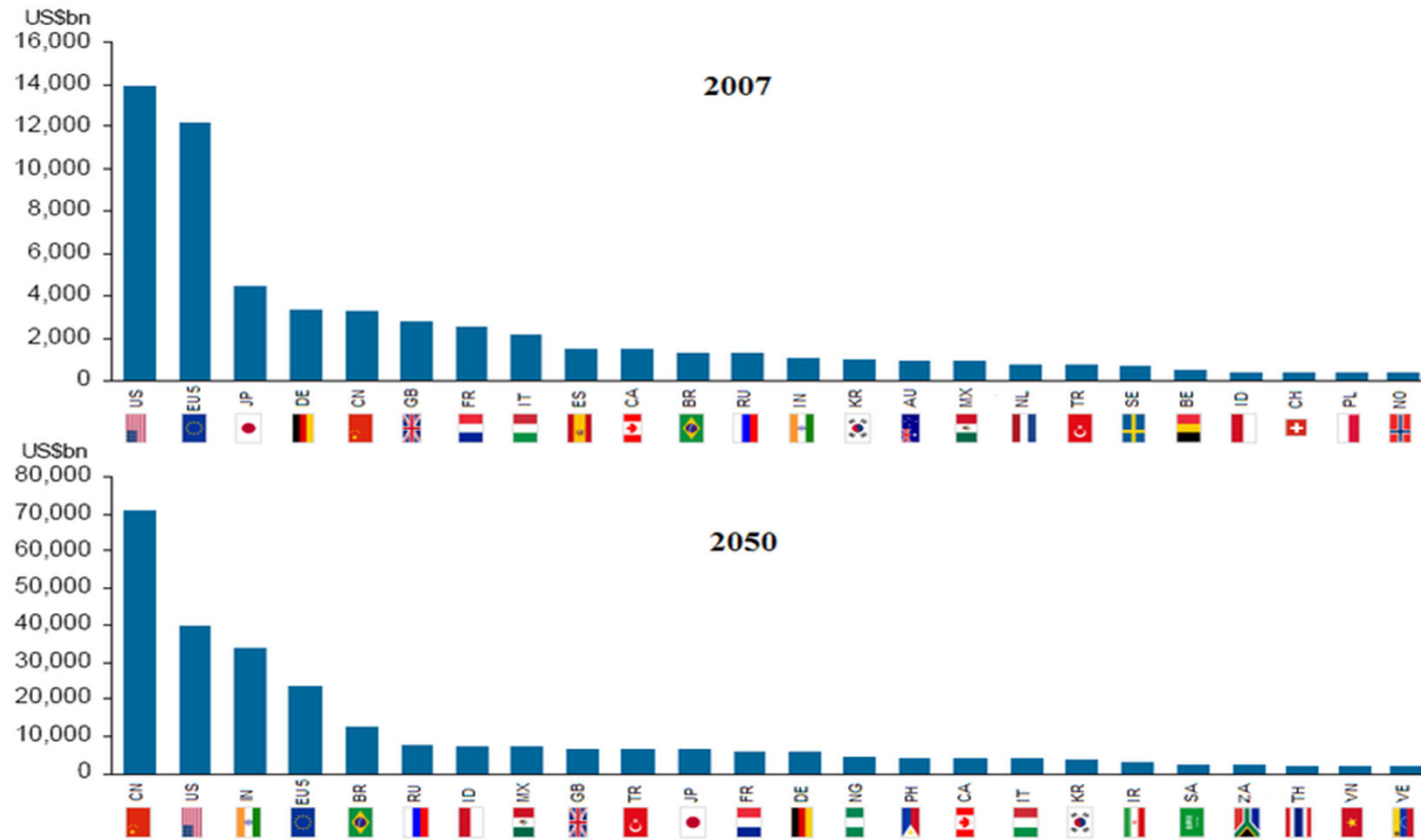
Quais os riscos e os cuidados?

Como devo me comportar?

# Diesel- Born global



# O Mundo Pós- Americano



# Tendências

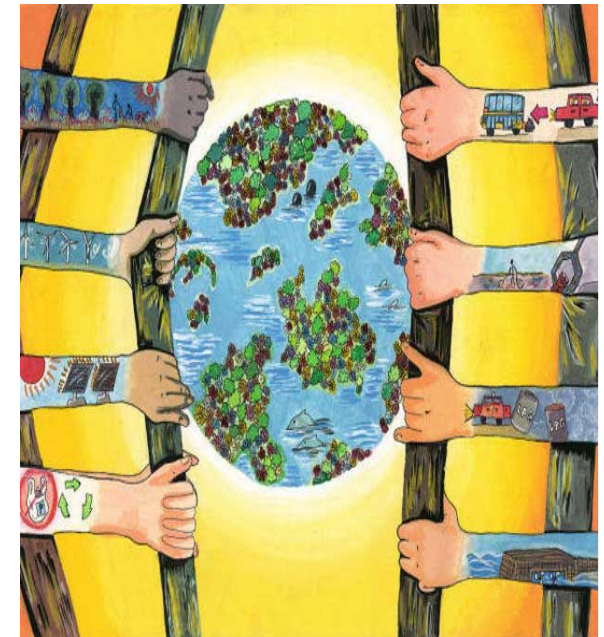
Difusão de poder dos Estados para outros atores.

O “resto” que está em ascensão inclui muitos atores que não são nações.

A centralização e o controle estão sendo minados.

# Macrocenários

- Globalização - Projeto
- Interdependência - Fato
- Integração regional- Projeto



# MERCOSUL



**BELAS  
ARTES**



ENSINO COM PERSONALIDADE

# Velocidade





# Tendências

Crescimento sem precedentes do comércio internacional.

Fluxos substanciais de capitais, tecnologia e conhecimentos.

Desenvolvimento do sistema financeiro.

Cooperação e órgãos multilaterais.

# Empresas e Internacionalização



**BELAS  
ARTES**



ENSINO COM PERSONALIDADE

# Mais Perguntas...

1. Qual vantagem econômica permitirá que a empresa tenha sucesso no ambiente internacional?
2. Quais as adaptações são necessárias para desenvolver a organização em outros países?
3. Como atores políticos lidam com os interesses públicos e privados do comércio internacional?
4. Como atividades domésticas e estrangeiras serão integradas diante de diferentes mercados?

# Negócios locais e internacionais

1ª Diferenças em termos de legislação, política e cultura.

2ª Amplitude e complexidade dos assuntos internacionais.

3ª Diferenças cambiais e conjunturas macroeconômicas.

# Razões para Internacionalização

- Proativas
  - a) Produto único e diferenciado (Coca-Cola).
  - b) Vantagem tecnológica (Apple).
  - c) Benefícios fiscais.
  - d) Economia de escala.
  - e) Estratégia anticíclica.



# Razões para Internacionalização

## Razões Reativas

- a) Pressão da competição interna e externa.
- b) Excesso de Produção.
- c) Declínio de vendas domésticas.

# Indispensável

Analisar os Cenários.

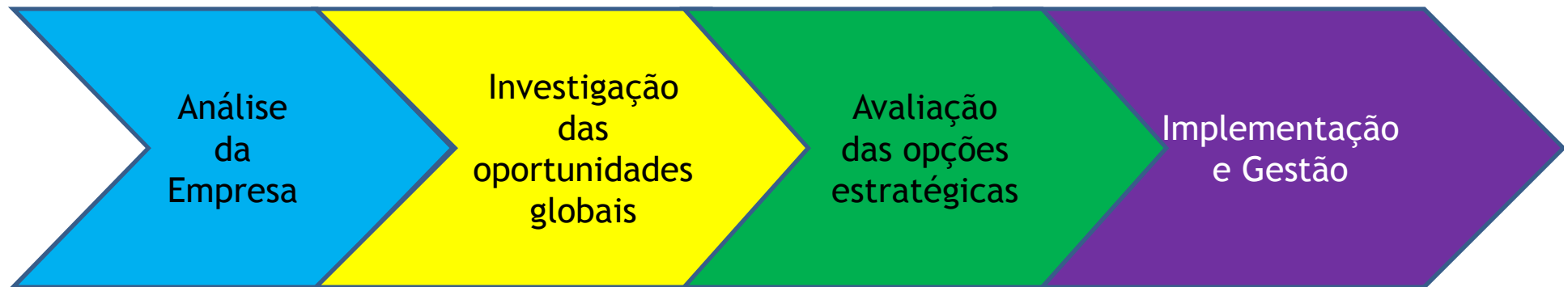
Planejar.

Ter Estratégias.

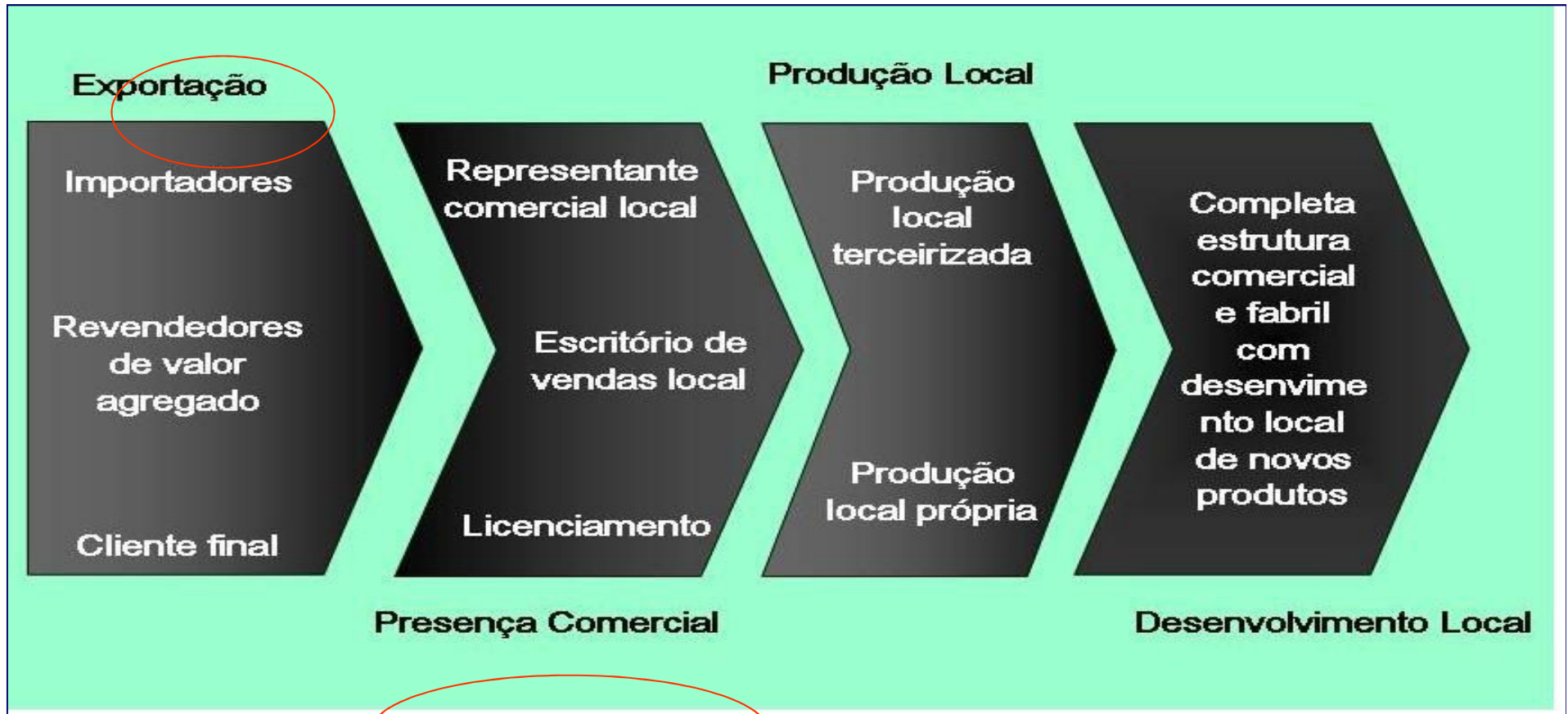




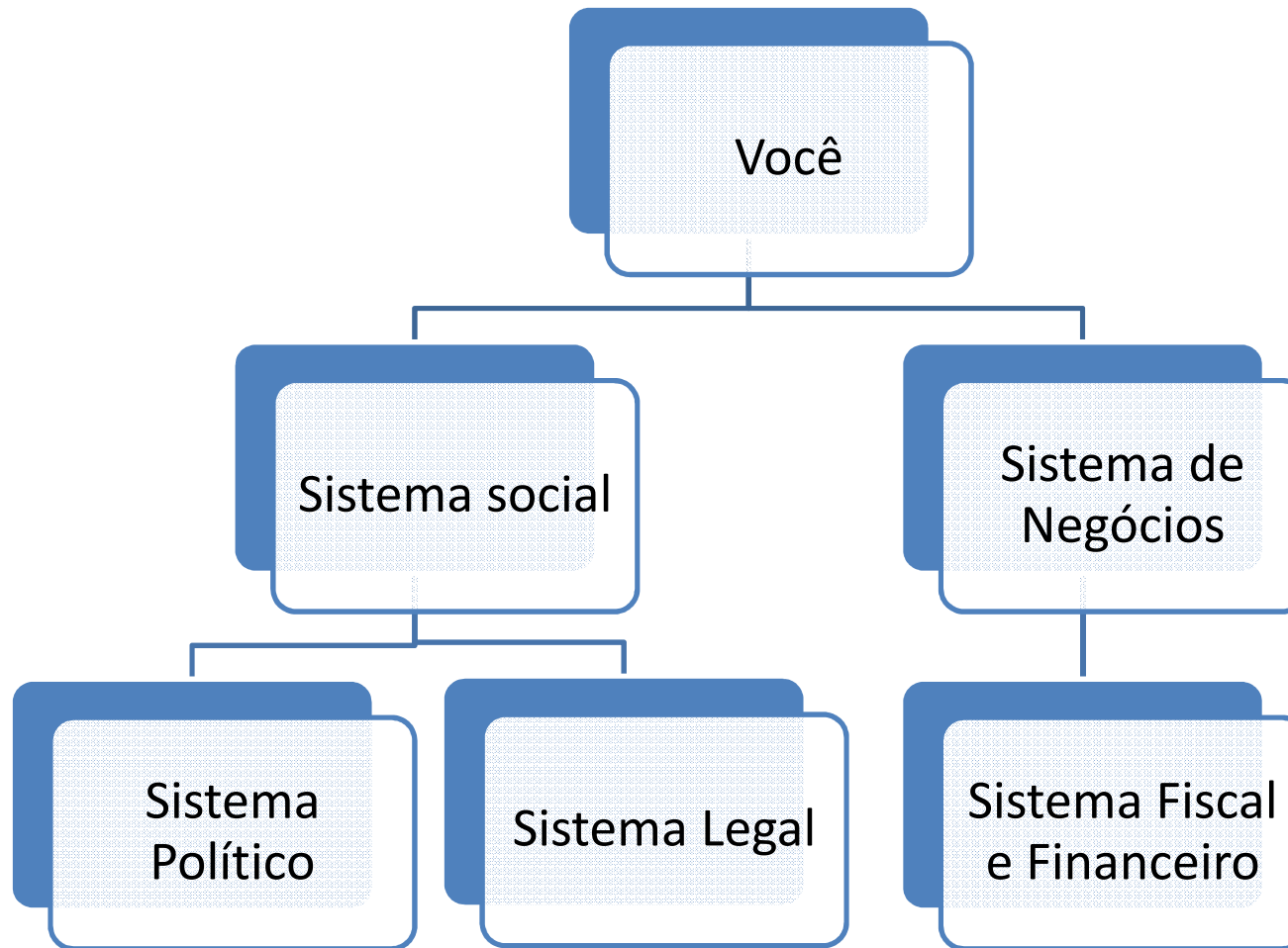
# Fases do Planejamento da Internacionalização



# Formas/ Processo



# Variáveis



# CSR Case Study: Coca Cola India

Prepared by:

**A**sma **M**uhamad

*Coca-Cola*

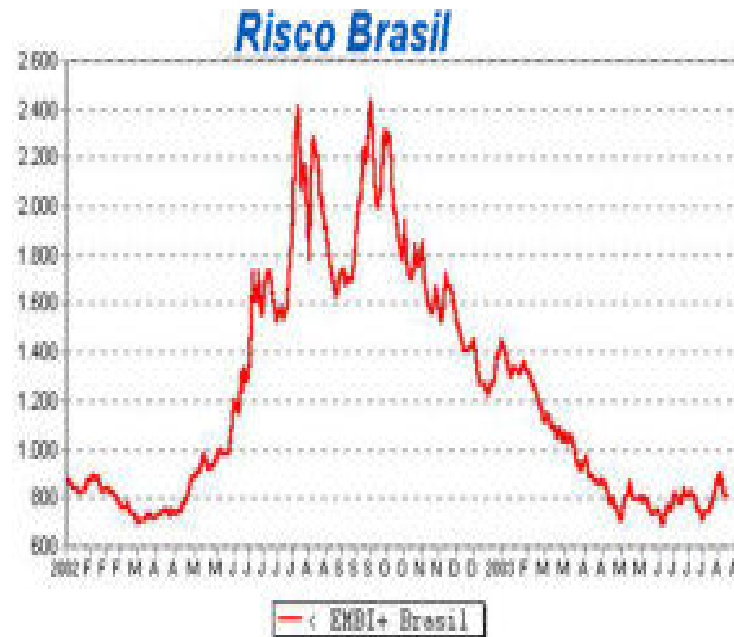
**BELAS  
ARTES**



ENSINO COM PERSONALIDADE

# Quatro Riscos

- Risco cultural
- Risco país
- Risco cambial
- Risco comercial



# ***BONS NEGOCIADORES***

## **HABILIDADES E COMPETÊNCIAS:**

- A. CONSCIÊNCIA NA NEGOCIAÇÃO.**
- B. SABER OUVIR.**
- C. TER ALTAS ASPIRAÇÕES.**
- D. PORTAR-SE COMO UM DETETIVE.**
- E. TER PACIÊNCIA.**
- F. MANTER A FLEXIBILIDADE.**

# ***BONS NEGOCIADORES***

G. FOCAR SEMPRE NA SATISFAÇÃO.

H. ASSUMIR RISCOS.

I. SOLUÇÃO DE PROBLEMAS.

J. DISPOSIÇÃO PARA SEGUIR EM FRENTE.

# *Táticas mais e menos adequadas*

## Fazer

- Ser sensível aos costumes locais.
- Conhecer o cenário político local.
- Respeitar hierarquias.
- Estar calmo e preparado.
- Sair e falar com as pessoas.
- Ser flexível e aceitar mudanças.
- Guardar papéis em segurança.
- Ser paciente.

## Não Fazer

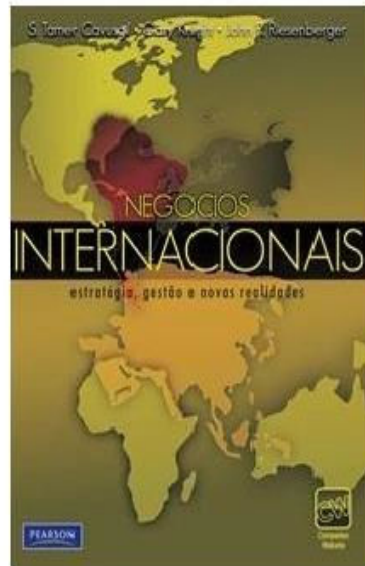
- Parecer nativo.
- Envolver-se em assuntos locais.
- Ser surpreendido com o imprevisível.
- Sucumbir a tentações locais.
- Insistir no modo de fazer pessoal.
- Mostrar seu ego com conhecimentos.
- Impor ideias próprias preconcebidas.



# Indicações de leitura



# Indicações de leitura



# Considerações Finais



Perguntas  
&  
Respostas

Bons Negócios

Muito obrigado!

[sidney.leite@belasartes.br](mailto:sidney.leite@belasartes.br)