

5 dicas para levar seu negócio para os Estados Unidos

Priscila Zuini

Entender as diferenças culturais e de negócios dos americanos ajuda a ter sucesso lá fora

NYC & Company e Jen Davis



Com um cenário melhor no mercado interno, muitos brasileiros estão levando suas pequenas empresas para o exterior. As marcas brasileiras têm um apelo no mercado americano e, muitas vezes, conseguem tirar bons resultados da operação internacional.

O caminho, no entanto, é complexo e exige que a empresa esteja muito bem preparada. Segundo Simone Oliveira, presidente da America Expert, consultoria especializada em auxiliar empresários brasileiros nos Estados Unidos, é importante conhecer bem a burocracia, a legislação e as diferenças culturais. Veja algumas dicas da consultora para não cometer gafes na hora de negociar no exterior.

1. Pagamento à vista

No Brasil, há diversas formas de pagamento, para clientes ou fornecedores. Lá fora, no entanto, vale o "comprou, pagou". "Nos Estados Unidos não há parcelamentos. Comprou, pagou. A mesma prática de mercado que é usada para o consumidor final se aplica ao B2B", explica Simone.

2. Sem pechincha

Diferente do brasileiro, o americano não tem o hábito de pedir muitos descontos em uma negociação. "Uma coisa que não existe no mercado americano é o "pechinchar", principalmente quando se está negociando pela primeira vez", diz Simone. Por isso, a dica é estar preparado para pagar o valor combinado à vista.

3. Devolução levada a sério

No Brasil, a lei não obriga os lojistas a aceitarem trocas de produtos. Muitas marcas oferecem esta comodidade como conveniência ao consumidor, mesmo sem defeitos no item.

Nos Estados Unidos, a devolução de mercadoria é um assunto sério. "O consumidor tem 30 dias para devolver qualquer produto adquirindo, sem ter que dar explicações sobre o motivo da devolução", indica. A pequena empresa precisa estar preparada para lidar com este tipo de situação.

4. Abertura ágil

Segundo Simone, muitos clientes usam sua empresa para abrir negócios nos Estados Unidos sem nem mesmo viajar ao país muitas vezes. Abrir um negócio lá leva cerca de quatro dias e o empreendedor só precisa comparecer para abrir uma conta no banco.

5. Sem CLT

Outra diferença importante entre os dois países está na folha de pagamento. Sem um instrumento como a nossa CLT, os americanos negociam e acertam entre eles como será o trabalho. "Toda negociação sobre remuneração, férias, horas de trabalho, entre outros assuntos, é feita diretamente com os candidatos. Quase não existem restrições como acontece no nosso país com a CLT, além dos encargos lá serem quase inexistentes", indica Simone.

Fonte: Exame. [Portal]. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/5-dicas-para-levar-seu-negocio-para-os-estados-unidos?page=2>>. Acesso em: 5 jun. 2013.

A utilização deste artigo é exclusiva para www.educacabris.com.br.