

Como fazer a internacionalização de micro e pequenos negócios?

Passe a acompanhar o mercado global

O primeiro passo é acompanhar sempre o mercado nacional e global. Isso significa pensar globalmente e entender como o Brasil se coloca em relação a outros mercados.

Ou seja, isso impactará no tipo de estratégia que deverá criar para que a internacionalização do seu negócio tenha sucesso.

Estude o mercado e a cultura

Um dos maiores erros de quem aposta na internacionalização é não conhecer a cultura e o mercado local.

Estude muito bem esses dois quesitos antes de criar um perfil do seu público e planejar estrategicamente o seu negócio internacional.

Crie metas e objetivos claros

Metas e objetivos devem integrar o projeto de internacionalização da sua empresa. Eles precisam ser muito claros e definidos.

Contudo, você verá que muitas vezes terá que se adequar ao contexto, mais do que já faz em seus país.

Desenvolva novas habilidades

Práticas de negociação, domínio de idiomas, marketing internacional, direito internacional, práticas aduaneiras e outras competências são imprescindíveis ao seu negócio.

Estude mais sobre comércio exterior

Como empreendedor, você já deve entender que nunca se pode parar de estudar e adquirir novas competências. Mesmo que venha a internacionalizar o seu micro/pequeno negócio com a ajuda de uma consultoria especializada – que dê apoio legal, administrativo e tributário – é importante conhecer mais sobre as práticas de comércio exterior. Deste modo, aprenda sobre as leis do Brasil e do país de destino do seu negócio, acordos que possam contribuir com a sua empresa, tributos, processos aduaneiros, logística e outros assuntos.

Você sabia que a internacionalização para micro e pequenos negócios é uma saída viável para expandir o mercado? Se você tem interesse em ampliar suas oportunidades com a internacionalização, veja algumas dicas a seguir.

Comece por países mais favoráveis

Em suma, há países mais próximos economicamente do Brasil que outros.

Antes de escolher onde deseja empreender, saiba quais são os acordos comerciais que nosso país possui ou se seu destino tem algum tipo de parceria com o Brasil.

Além disso, há muitas vantagens nisso e menos barreiras comerciais.

Barreiras comerciais são barreiras alfandegárias. Isto é, leis, regulamentos, políticas, medidas ou práticas governamentais que imponha restrições ao comércio exterior. Essas barreiras podem ser tarifárias ou não. Se há acordos, há menos barreiras e mais chances de empreender

Além disso, há uma sinalização entre acordos do MERCOSUL com a União Europeia.

Crie um planejamento estratégico específico

Parecido com um planejamento estratégico comum, o planejamento estratégico de um negócio internacional deve ser ainda mais detalhado em relação ao país de destino e contexto em que o seu negócio está se inserindo.

Use a tecnologia em favor do seu negócio na internacionalização

Com os recursos certos, você pode administrar muitos processos a distância, efetivar ações e desburocratizar o seu negócio mesmo em outros países. Então, liste quais recursos irá precisar nesta jornada.

Escolha um modelo de negócio internacional

Certamente, há muitos modelos de negócios internacionais. Assim, escolher um é uma etapa muito importante.

Joint venture, franquias, licenciamento, subsidiárias, off shore: entenda como cada um destes e outros modelos funcionam e adapte-se.

Crie um contrato claro

Todas as condições acordadas em seus negócios com outros países devem estar claras em contratos, que sejam legítimos em ambos os países e sigam os acordos estabelecidos.