A internacionalização das empresas nos dias atuais

José Santana Júnior (*)

Após as duas grandes guerras, e com o posterior início da Guerra Fria, ocorreu um despertar por parte da humanidade, marcado pela queda do Muro de Berlim

Antes, o foco principal dos governantes era fazer do seu país "o melhor". Tal ideia custou um preço tão alto às nações idealizadoras, que até mesmo as principais percursoras mudaram o entendimento. Depois de um dos momentos mais obscuros vividos pelo homem, foram inúmeras as transformações humanitárias vivenciadas. E o mundo comercial também sofreu o impacto.

Com a potencialização da globalização e evolução constante das tecnologias, tornou-se ainda mais improvável identificar os países como completamente independentes uns dos outros, constatando-se, de uma vez por todas, que a verdadeira prosperidade não é possível em isolamento autárquico.

O comércio entre os países foi um dos setores mais aperfeiçoados, pois foi identificado, na prática, o ensinamento de Kant: "O espírito do comércio não pode coexistir com a guerra".

A transação internacional entre empresas de diferentes países é essencial não só pela necessidade de recursos naturais, mas também porque o comércio internacional é uma condição para que a humanidade mantenha-se pacífica, menos preconceituosa e com a certeza do quanto todos são interdependentes entre si.

No entanto, se o universo empresarial é muito dinâmico em sua esfera interna, imaginemos só a quantidade e velocidade das mudanças vivenciadas pelas companhias que fazem empreendimentos internacionais.

Portanto, é preciso que os administradores de empresas internacionalizadas tenham um jurídico especializado no assunto, para os assistirem, viabilizando soluções pacíficas das controvérsias que venham a surgir, conforme determina o artigo 33, da Carta das Nações Unidas.

Vale ressaltar que, a empresa que deseja se internacionalizar necessita de um planejamento tributário bastante eficaz, de modo a evitar possíveis bitributações e abusos de direito, identificando quais são as maiores vantagens e saídas fiscais, com objetivo de alavancar os negócios. Além disso, ainda que os interesses das partes mudem, se houver um jurídico apto, podem ser preservados os direitos e obrigações dos membros.

Caso haja organização e orientação adequada, desde os desembaraços aduaneiros até a entrega final do produto, muitos resultados positivos podem ser alcançados, sendo o comércio internacional uma ótima estratégia para os empresários que desejam obter maiores vantagens competitivas, fortalecendo sua marca, aumentando da carteira de clientes e fugindo da sazonalidade.

Melhoras não ocorrem só no âmbito privado, mas também público, dado que o país terá um mercado mais diversificado e competitivo, melhorando a qualidade dos produtos e maior capital de giro nacional.

(*) - É advogado especialista em Direito Internacional e Empresarial e sócio do escritório Mariano Santana Sociedade de Advogados.

Embora ter canais digitais seja vital, o telefone permanece relevante

"Alô!", "Com quem eu falo?", "Como posso ajudar?", "Vou transferir a ligação ao setor responsável"...

Em tantos anos da existência da telefonia, talvez essas sejam as frases mais faladas e ouvidas por operadores e clientes. Ter uma comunicação omnichannel e digital é fundamental para a realidade atual, a boa e tradicional comunicação por voz não deve ser deixada de lado. Afinal, esse é ainda - e continuará sendo - um canal fundamental para estabelecer bons relacionamentos com o público das marcas. Entenda!

No dia 10 de março de 2021, foi celebrado o aniversário de 145 anos da data da primeira chamada feita entre duas pessoas por transmissão elétrica. Revolucionou o mundo e, durante todo esse tempo, se mostrou uma tecnologia essencial para as relações humanas e uma ponte importante de conexão. Sendo assim, as corporações não poderiam ficar de fora. Os Serviços de Atendimento ao Cliente - os SACs - surgiram durante o desenvolvimento do século XX e, até hoje, permanecem como uma plataforma de diálogo imprescindível para os negócios funcionarem.

Mesmo com a importância do digital, principalmente após a pandemia do Coronavírus, a voz ainda se mantém protagonista para os brasileiros e para o mundo. Isso porque o ser humano

freepik

Mesmo com a importância do digital, a voz ainda se mantém protagonista para os brasileiros e para o mundo.

consegue transmitir com a fala conteúdos de maneira mais rápida em relação a um texto, por exemplo. Não à toa, os atendentes são treinados a conversar sorrindo, pois passam nas entonações um bom estado de espírito e amenizam a postura do cliente em linha. Isso foi apontado pelo estudo "O ponto crítico digital: como as empresas equilibram as demandas digitais e humanas do customer services?".

Segundo o levantamento, 79% da sociedade dá prioridade à interação humana ao contatar uma organização. "Isso não minimiza a importância e a aderência dos robôs na operação. Muito pelo contrário, a percepção de um suporte mais rápido, com o pré-atendimento pelos agentes virtuais, traz satisfação e destaca a necessidade de usar recursos personalizados de maneira integrada", comenta Carlos Henrique Mencaci, presidente da Total IP - Soluções e Robôs para Contact Centers.

Ferramentas como os Agentes Virtuais, PABX Corporativo, Gravação de Voz e Telas, DAC's, Controle de Monitoria e os mais recentes, como o transcription com detecção de palavras chaves e sentimentos, são alguns dos destaques para uma experiência satisfatória para quem está do outro lado da linha. "Contar com uma solução completa é a melhor estratégia para manter a marca relevante no mercado".

A experiência do consumidor deve ser um tópico cada vez mais em voga nas discussões corporativas. "O público está exigindo padrões cada vez mais altos nas relações com as companhias e acompanhar as tendências é ter visão de futuro", continua Mencaci. Para uma vivência completa, o Chatbot, seja no site ou no Whatsapp, assim como o E-mail também são boas ferramentas de inicialização da jornada dos consumidores.

"Com eles, é possível filtrar as necessidades das pessoas, direcioná-las aos canais corretos e fornecer opções de maneira humanizada e precisa, inclusive com o uso da telefonia", diz o presidente. Afinal, o mesmo estudo aponta: 67% dos participantes querem um contato online rápido, intuitivo e capaz de suprir as demandas de maneira assertiva.

Mencaci finaliza dando destaque na tecnologia como um todo. "Seja ao telefone ou pelo digital, os recursos tecnológicos são grandes aliados do atendimento ao consumidor. Por isso, contar com o melhor suporte para promover qualidade nesse quesito pode garantir resultados mais expressivos aos negócios". - Fonte e outras informações: (www.totalip.com.br).

Como usar o marketing de afiliados para monetizar seu blog

Para quem possui o costume de produzir seu próprio conteúdo, uma das principais dúvidas que surgem é como é possível fazer dinheiro com esse conteúdo. Em um cenário de dificuldades financeiras, rentabilizar o seu hobby, que muito provavelmente é sobre uma área que você tem interesse e conhecimento, pode ser uma opção viável.

Um levantamento do Orbit Media Blogging Statistics mostrou que o Brasil é o quarto país no mundo com mais publicações em blogs. "Uma vez inserido em uma rede de afiliados, os produtores de conteúdo podem imediatamente começar a procurar por parcerias comerciais. Ao promover essas marcas ou seus produtos, eles podem facilmente começar a monetizar seu conteúdo e gerar crescimento nos seus negócios", afirma Rodrigo Genoveze, Country Manager da Awin no Brasil, uma das maiores redes de marketing de afiliados do mundo.

Como mostra o Website Hosting Grating, publicações em blogs foram as plataformas mais populares para marketing de conteúdo em 2020, empatados em 65% com as mídias sociais. Os mesmos dados mostram que blogging foi a forma preferida de gerar conteúdo rentável nas empresas de todo o mundo. O marketing de afiliados apresenta-se como uma solução nesse cenário. Mas o que ele pode fazer para que sua plataforma encontre parceiras relevantes e um aumento de receita?

O grande diferencial do programa de afiliados é que não existe restrição no potencial de vendas que você pode fazer.

- **Junte-se a um programa de afiliados -** Felizmente, existe uma variedade de diferentes formas para se fazer dinheiro com o marketing de afiliados. Pode ser que ocorra um pouco de tentativa e erro no começo, e isso é o porquê de se juntar a uma rede global de parceiros, como a Awin, ser uma das coisas mais importantes.
- **A palavra-chave é consistência -** A melhor e mais autêntica forma de se fazer dinheiro com o marketing de afiliados é construir um público em torno do nicho pelo qual você é apaixonado ou tem interesse. Há quem ache que estar criando conteúdo constantemente é cansativo, mas é vital para criar confiança e um bom relacionamento com a base que você está criando.
- **Confiança é necessária -** Assim como em qualquer outro relacionamento, a confiança é algo que se demora para conseguir. É aqui que você precisa ser paciente e consistente na sua aproximação. As pessoas tendem a não gostar de se sentirem como se estivessem sendo abordadas para a venda de alguma coisa. Então mesmo que você queira fechar acordos de parceria, seu público precisa sentir que quaisquer produtos que você comente sejam uma recomendação autêntica.
- **Encontre boas parcerias -** Uma vez estabelecida essa confiança com seu público, você deve começar a considerar com quem você fará sua parceria. Afinal de contas, isso reflete na sua marca e impacta a forma como sua base te vê. Se seu conteúdo é sobre produtos de cabelo, promover uma assinatura de receitas pode não ser a melhor opção. Procure por parcerias que trabalhem junto com sua marca e sejam úteis e relevantes ao seu público.

freepik

O grande diferencial do programa de afiliados é que não existe restrição no potencial de vendas que você pode fazer.

Com tantos programas de afiliados para se escolher, muitos produtores de conteúdo veem esse processo de escolha como uma dor de cabeça. Nesse estágio no seu negócio com o marketing de afiliados, é importante trabalhar com uma rede experiente, que não só tenha acesso a uma boa quantidade de parceiros, mas que também possa te guiar durante todo o processo. - Fonte e outras informações: (www.awin.com.br).

Microsoft bate recorde em Wall Street

Vivaldo José Breternitz (*)

A Microsoft vive momentos felizes na bolsa americana, tendo passado a valer mais de US$ 2 trilhões, abaixo apenas da Apple, que vale cerca de US$ 2,2 trilhões.

Além dessas big techs, apenas a petroleira saudita Aramco chegou a valer mais de 2 trilhões, mas por um curto período, estando agora no patamar de 1,9 trilhão.

Com alta de 19% desde o início do ano, as ações da Microsoft estão com desempenho melhor do que as da Apple e Amazon, graças às expectativas dos investidores de que a empresa terá um crescimento sustentado no longo prazo, em função da prestação de serviços para computação em nuvem. Demorou 33 anos para que a Microsoft, desde que suas ações passaram a ser negociadas em Wall Street, chegar a US$ 1 trilhão, o que aconteceu em 2019.

Mas nos últimos dois anos, esse valor dobrou, o que analistas de mercado creditam à gestão de seu CEO Satya Nadella, que desde que assumiu o cargo em 2014, implantou profundas alterações na gestão da empresa, ao mesmo tempo que tem conseguido rechaçar os ataques de congressistas americanos, ao contrário do que acontece com Apple e Amazon, que estão sendo pressionadas por práticas anticompetitivas.

Diferentemente do que acontece com a empresa, o momento é difícil para Bill Gates, um de seus fundadores. Gates e sua esposa recentemente se separaram, em meio a rumores de seu envolvimento com uma funcionária e com Jeffrey Epstein, um financista acusado de tráfico de menores e que se suicidou na prisão.

Para felicidade dos acionistas, esses rumores não abalaram a Microsoft.

(*) - Doutor em Ciências pela USP, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

China descobre restos de 'homem dragão' e pode mudar evolução

Uma fóssil bem preservado na China pode fazer uma grande mudança no que se sabe sobre a evolução humana. Pesquisadores analisaram um crânio quase completo de uma nova espécie, batizada de Homo longi, mas que vem sendo chamada de "homem dragão", no sítio de Harbin. O crânio havia sido encontrado na década de 1930, mas estava "escondido" dos pesquisadores internacionais e só agora foi analisado.

As informações sobre o achado foram publicadas na sexta-feira (25) na revista "The Innovation" e mostram três estudos coordenados pela Academia de Ciências da China e do Museu de História Natural de Londres. Segundo os cientistas, o "homem dragão" viveu há cerca de 146 mil de anos e pode ser o "parente mais próximo" do Homo sapiens, "roubando" o lugar que os pesquisadores dão para o Homo neanderthalensis (o neandertal).

Eles ainda não descartam que as três espécies possam ter convivido no mesmo período de tempo. "O fóssil de

Ansa

Homo longi ou 'homem dragão' viveu há cerca de 146 mil anos.

Harbin é um dos fósseis de crânio humano mais completos do mundo. Esse fóssil preserva muitos detalhes morfológicos que são críticos para entender a evolução do Homo genus e a origem do Homo sapiens", disse Qiang Li, um dos autores, à revista científica.

Ainda conforme os pesquisadores, as características, em um primeiro olhar, são muito semelhantes aos "homens modernos', mas tem alguns detalhes bastante diferentes como uma boca muito mais larga, órbitas oculares maiores e quase quadradas e dentes grandes.

Eles acreditam que o crânio pertenceu a um exemplar do sexo masculino, de cerca de 50 anos. Essa é a segunda grande descoberta em termos evolutivos nas últimas 48 horas. Na quinta-feira (24), pesquisadores israelenses informaram ter localizado restos mortais de um neandertal que tinha características próprias da espécie e de linhagens Homo arcaicas. É a primeira vez que ossos do tipo são localizados fora da Europa (ANSA).