

Entre duas culturas

Diferenças na maneira de se relacionar com os parceiros podem interferir nos negócios entre empresas brasileiras e americanas

OSCAR DECOTELLI*

Sou sócio de uma empresa de investimentos chamada DXA Investments, com US\$ 200 milhões sob gestão. Abri esta empresa em 2012, com um colega de longa data, Gustavo Ahrends, cuja trajetória internacional não é muito diferente da minha — como eu, ele teve sua mentalidade empreendedora formada ao morar nos EUA quando criança (no meu caso, minha família se mudou para os Estados Unidos quando eu tinha nove anos). Construir pontes de negócios entre os EUA e o Brasil tem sido minha paixão e trabalho. Nossa crença, na DXA Investments, é que negócios podem ser transformados com a injeção de tecnologia e mentalidade profissional.

Nos últimos cinco anos, tivemos a oportunidade de participar da internacionalização de uma pequena empresa brasileira, que recebeu investimentos da DXA Investments. Trata-se da ZeeDog (www.zee-dog.com), fundada no Brasil com a missão de desenhar, produzir e distribuir produtos e acessórios para cães de forma inovadora. Investimos na ZeeDog em 2012 e trabalhamos para a empresa se desenvolver. Em 2014,



depois do sucesso no Brasil, ajudamos a ZeeDog a se internacionalizar — em 2015, ela abriu sua primeira loja em solo estrangeiro, em Nova York.

O desafio de abrir uma loja em um país estranho pode ser muito grande para uma empresa. Abraçamos a causa de ajudar esses empreendedores e desenvolvemos relacionamentos com empresas e empresários locais em diversas partes do mundo. Nova York é uma das cidades onde temos mais conexões. A ZeeDog queria estar em um local prestigiado e com algum fluxo de turistas. Analisadas as alternativas, definitivamente o Soho parecia um lugar especial. Nossos contatos nos facilitaram conversas com corretores e donos de imóveis e, no final, cravamos um ponto próximo à prestigiada esquina das ruas Broome e Broadway. Resolvido o endereço, questões de regulamentação e de garantias também demandaram nosso apoio.

Afinal, todo o processo foi bem-sucedido e os empreendedores atingiram seu objetivo. Desde que investimos nela, a empresa cresceu mais de 10 vezes, e está presente hoje

em 20 países. Os fundadores da ZeeDog, todos brasileiros, começaram a empreender no Rio de Janeiro, mas sempre tiveram ambições globais. A empresa foi gerida desde a partida com padrões americanos de execução e sempre buscou a excelência global em seus produtos e atuação. Definitivamente, essa postura de gestão tem sido o segredo para o sucesso da ZeeDog.

Além das barreiras culturais — nossa impontualidade e pouca objetividade para tomar decisões são bem conhecidas —, o Brasil é um país notoriamente difícil para fazer negócios: 124 países estão à nossa frente no ranking de facilidade nos negócios do Banco Mundial. Ainda assim, as reformas econômicas e políticas e o tamanho do mercado interno formado pela população de classe média fazem do país uma terra de oportunidades. Neste momento, saber conectar um dos países mais difíceis de se fazer negócios com o líder do mercado mundial é a maior oportunidade aberta para aqueles que, como eu, estão dispostos a viver a vida em trânsito. ■

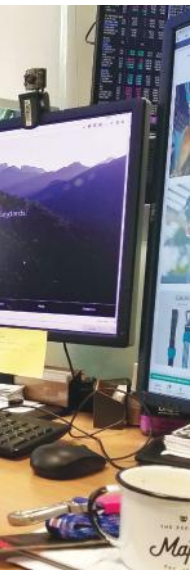
**Oscar Decotelli é sócio da DXA Investments, que busca trazer conhecimento e práticas do ambiente de negócios norte-americano para investir no crescimento de empresas brasileiras.*

Você
FUN

FU

HOME BA

É uma
que tr
divers
comér



fundadores da Zee-
os, começaram a
o de Janeiro, mas
bições globais. A
desde a partida
icanos de execu-
ou a excelência
odutos e atuação.
sa postura de ges-
do para o sucesso

ieiras culturais —
idade e pouca ob-
nar decisões são
-, o Brasil é um
difícil para fazer
es estão à nossa
de facilidade nos
Mundial. Ainda
s econômicas e
nho do mercado
ela população de
do país uma ter-
s. Neste momento,
dos países mais
negócios com o
mundial é a maior
rta para aqueles
dispostos a viver

ue busca trazer
rte-americano
sas brasileiras.

FUNCEX  **fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Você conhece o **FUNCEXDATA?**

FUNCEX 

HOME | BASE DE DADOS | INDICADORES | CÂMBIO | LINKS | PAÍSES | PLANOS DE ACESSO



Aplicativo de busca

O FuncexData é uma ferramenta de apoio a profissionais e instituições envolvidas na promoção e no desenvolvimento do comércio exterior brasileiro. Ela disponibiliza, de forma ágil e interativa, dados e informações que possibilitam desenvolver diversas atividades de "inteligência comercial" ou que demandam embasamento estatístico, tais como: elaboração de análises e diagnósticos, seleção e identificação de públicos-alvo (mercados e/ou empresas), planejamento de ações e tarefas, entre outras.

Login Senha

[Alterar senha](#) | [Lembrar senha](#) | [Acessar](#)

Notícias

- Latina...
Veículo: Valor Econômico
- Seis produtos são responsáveis por metade das exportações brasileiras...
Veículo: Estado de S. Paulo
- Desaceleração reforça aposta em queda forte do superávit...
Veículo: Valor Econômico
- IOF aumenta custo de fazer hedge e leva exportador à justiça...
Veículo: Valor Econômico

Cotações

	Compra	Venda
Dólar Comercial	2,3225	2,3245
Euro (Real)	3,1839	3,1876

Atualizado 27/02/2014 17h45

**É uma ferramenta de inteligência comercial
que traz ao alcance do usuário informações
diversificadas e atualizadas sobre o
comércio exterior brasileiro.**

www.funcexdata.com.br



AR COMPRIMIDO BEM TRATADO

Tecnologia, soluções e inovação



hb ar comprimido



TRATAMENTO DE AR E OUTROS GASES COMPRIMIDOS

- Secadores por Refrigeração • Secadores por Adsorção • Filtros Coalescentes
- Elementos Filtrantes • Drenos de Condensado • Separadores de Condensado • Ar de Respiração

www.hb-arcomprimido.com

Tel.: 55 (11) 3766-3977