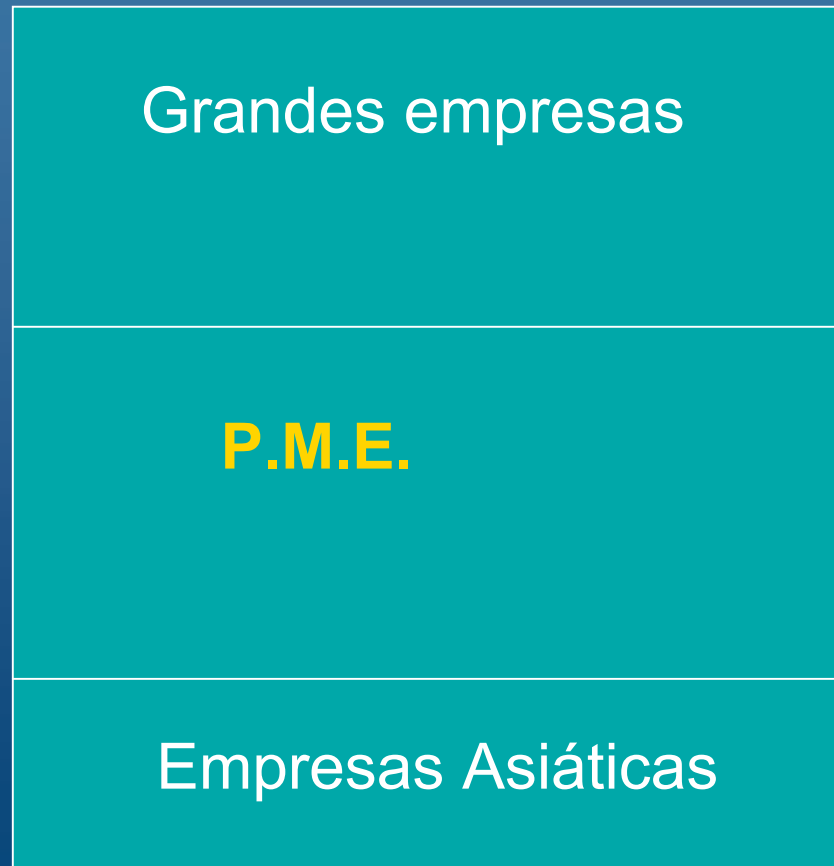


Sistema integrado de promoção de exportação S.I.P.E.

Rede de empresas
Os consórcios de promoção
de exportação

Quando um “concorrente” se
torna um aliado

Mercado Internacional há espaço para PMEs?



Quantas pequenas empresas fecham
por ser pequenas ou

por pensar “pequeno”?

Mercado Internacional

(o espaço para PMEs está cada vez mais reduzido)



As pmes e o desafio da exportação

A empresa deve escolher entre :

- Crescer a qualquer custo
- Defender seus nichos de mercado
- Assumir comportamentos de colaboração para trabalhar como “grande empresa”

O resultado da colaboração é muito maior da soma dos aportes de cada um dos participantes ao grupo.

A rede de empresas permite à pme de trabalhar em uma dimensão muito maior, mesmo permanecendo pequena

CONSÓRCIO MONOSETORIAL
(Móveis)

Móveis para dormitórios

Móveis para sala de jantar

Móveis para sala de estar

CONSÓRCIO MULTISSETORIAL COMPLEMENTAR

Móveis

Artigos de decoração

Iluminação para casa

Têxtil para casa
(roupa para cama,
mesa, banho)

CONSÓRCIO MULTISSETORIAL HETEROGÊNEO

Móveis

Jóias

Têxtil

Alimentos

Consórcio de serviços

SISTEMA INTEGRADO DE
PROMOÇÃO DE
EXPORTAÇÃO

S.I.P.E.

Objetivo do consórcio de promoção

Contribuir para o incremento da capacidade competitiva da pme.

Web sites para consórcios

- www.sebrae.com.br
- www.apexbrasil.gov.br
- www.abimovel.com
- www.brazilianexportsfurniture.com/
- www.assintecal.org.br
- www.economia.gob.mx
- www.cemue.com.mx
- www.procomer.com

consórcio de serviços

- promoção
- assistência

Promoção

- Feiras.
- Missões de negócios.
- Missões de compradores.
- Show room.
- Escritórios no exterior.
- Web sites.
- Catálogos.
- Marca própria.

Assistência técnica

- Importar e comprar insumos.
- Atividades de treinamento.
- Convênios com expertos em diferentes áreas do C.Exterior.
- Convênios com:
Bancos, seguros, consultores,
universidades, certificadoras, tradings.

- Pesquisa de mercado
- Incorporação e adaptação de novas tecnologias.
- Modernização das máquinas.
- Assistência em assuntos técnicos, financeiros, administrativos.

Como não fazer um consorcio de promoção
(mencionamos algumas das 30 formas de
como não fazer)

- Falta de liderança, imparcialidade e preparação técnica do diretor do consorcio
- Nomear o diretor do consorcio entre os associados do mesmo consorcio
- Excesso de individualidade e desconfiança
- Recursos humanos inadequados.

- Falta de uma comissão interna sobre assuntos éticos.
- Falta de integração da diretoria do consórcio com cada um dos consorciados.
- Falta de um capital mínimo para investir nos primeiros doze meses de atividade.
- Crença de que poucas ações promocionais possam produzir um grande efeito nas vendas.

- Atitudes passivas nas reuniões.
- Diferença de contribuição e de empenho por parte dos consorciados.
- Falta de um número mínimo de empresas para o grupo
- Coexistência de empresas concorrentes entre elas, de uma mesma área geográfica.

As vantagens na participação

- Redução do custo da “inexperiência.
- Acesso a novos mercados, diversificando os clientes.
- Melhor poder contratual.
- Redução do custo para a promoção, comercialização e administração da exportação.
- Maior valor agregado no produto

- Possibilidade de trabalhar com uma marca forte.
- Redução do custo na obtenção da informação.
- Despertar maior interesse no comprador (para compras maiores).
- Redução de custo na logística.
- Centro de distribuição.
- Escritório no exterior
- Mais fácil acesso a financiamentos.

Como realizar o projeto S.I.P.E.

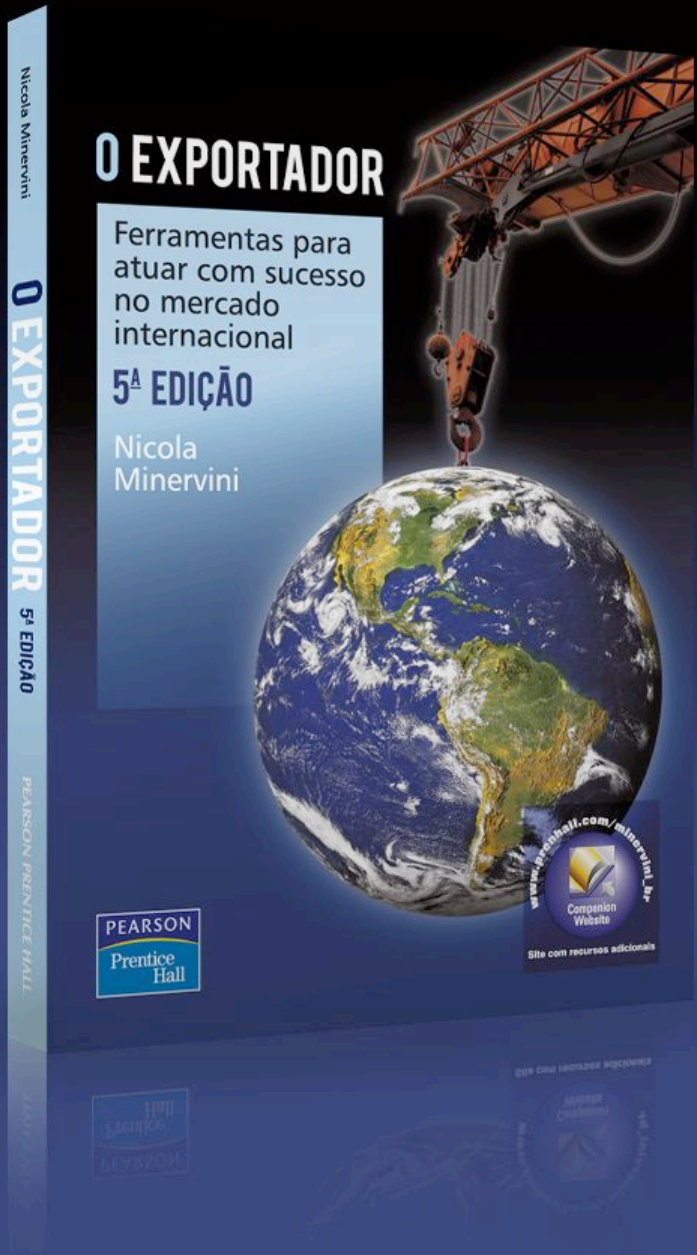
- Sensibilização.
- Preparação.
- Implantação.
- Consolidação.

Exemplos de nossos projetos S.I.P.E.
implantados por nossa empresa, na A.latina

www.assintecal.org.br

www.costaricanfood.net

www.925manos.com



Esta é uma demo de parte do material usado no curso on line

“Redes de empresas” pela www.unisulvirtual.com.br