

CONSÓRCIO DE EXPORTAÇÃO: a participação de micro e pequenas empresas

Luiz Carlos dos Santos

No início da década de 50, logo depois da Segunda Guerra Mundial, a Itália, arrasada economicamente, criou um modelo de associação de pequenas empresas com o fulcro de produzir, exportar e garantir lugar no mercado internacional. Essa fórmula, com o passar do tempo, foi se replicando em outros países.

Estrategicamente, o consórcio de exportação vem a ser um agrupamento de organizações com o objetivo de juntar sinergias e aumentar a sua competitividade, reduzindo custos da mundialização.

Sabe-se que, no Brasil, um problema crucial para a internacionalização dos pequenos negócios está relacionado à falta de escala de produção, o que pode impedir a participação de empresas no processo de exportação. O consórcio, apesar de ser uma saída para a exportação, necessita aprimorar-se.

De acordo com Marçal Rogério Rizzo (2010, p. 15), “[...] uma empresa que possua uma escala mal resolvida, ou seja, busca de demanda maior que pode atender pode comprometer o nome e a credibilidade de todo o consórcio”. Ainda, segundo o citado autor, para viabilizar este tipo de agrupamento empresarial, as empresas devem reunir-se em uma entidade estabelecida juridicamente, sem fins lucrativos, na qual desenvolvem um trabalho conjugado e em cooperação, com vistas aos objetivos comuns de melhoria da oferta exportável e de promoção de exportações.

Em outras palavras, o consórcio de exportação pode criar e desenvolver parcerias comerciais, tecnológicas e financeiras entre as pequenas empresas locais com organizações externas ao sistema. Em suma, o consórcio pode capacitar para relações de transferências de tecnologia e acordos de coprodução e subcontratação, além de promover as empresas e dar suporte, a fim de fazer face ao fenômeno da globalização.

Entende-se que, no Brasil, a principal dificuldade em tornar o consórcio uma realidade, está relacionada diretamente à incapacidade de união e à falta de engajamento das empresas que pertencem ao mesmo grupo. Lamentavelmente, no Brasil, ainda não se tem a cultura da cooperação enraizada na sociedade; há uma dificuldade, de um modo geral, de se trabalhar em grupo, de forma cooperada.

Convém trabalhar em consórcio, principalmente quando as empresas são de micro ou pequeno porte: o consórcio de exportação é uma forma de cooperação entre organizações as

quais objetivam atingir o mercado externo.

Enfim, são muitas as vantagens para as empresas, como assinala Azevedo (2010), nesse tipo de negócio, entre as quais se citam: rateamento de custos do processo de internacionalização; aprimoramento das atividades das empresas que compõem o consórcio; melhoria da qualidade dos produtos e nos prazos de atendimento (entrega), já que o mercado internacional possui maior grau de exigência; ganho competitivo externo que pode repercutir no mercado interno; forma positiva de atuar, também, no mercado interno; incremento do fator qualitativo dos processos administrativos, técnicos, produtivos e comerciais; possibilidade de especialização em pontos fortes e alcance de produção em escala necessária para atender ao mercado internacional, dentre outras.

Infere-se que o consórcio tem duas funções básicas: promoção comercial e vendas adequadas para empresas que não possuem experiência em exportação, nem produção suficiente para atender aos pedidos de grandes volumes.

Frise-se, porém, que a falta de legislação sobre o funcionamento dos consórcios de exportação tem levado os órgãos de apoio às micro e pequenas empresas exportadoras, a exemplo da Agência Brasileira de Promoção e Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a procurarem outras formas de estimular a exportação deste segmento empresarial. Uma delas é a criação do modelo de Projeto Setorial Integrado (PSI), em parceria com entidades representativas da indústria, comércio e serviços no país.

Os PSIs, portanto, reúnem empresas de todos os portes, mas com foco nas pequenas e médias e atuam estrategicamente para inserir mais organizações no mercado internacional, diversificar e agregar valor à pauta de produtos exportados, aumentar o volume comercializado, consolidar a presença do país em mercados tradicionais e abrir outros mercados para os produtos e serviços brasileiros.

Finalmente, convém elencar alguns setores apoiados pela Apex-Brasil que vêm sendo beneficiados com o PSI: agronegócio, alimentos e bebidas; casa e construção civil; entretenimento e serviços; máquinas e equipamentos; moda e, tecnologia e saúde.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, João Humberto de. Consórcios de exportação e o Programa Setorial Integrado (PSI). Brasília: **RBA**, 2010.

RIZZO, Marçal Rogério. Grupos de exportação para pequenos negócios. In: **Revista Brasileira de Administração**. Brasília, Ano xx, Ed. 79, p. 15-19, nov./dez. 2010.