



Pequenas e médias empresas devem se unir para exportar

04/04/2006

Os expressivos resultados alcançados pelas exportações brasileiras já são de conhecimento geral. Porém, exportar pode ser um difícil processo para pequenas e médias empresas que atuem isoladamente. Os motivos incluem desde altos custos e riscos até a necessidade de produção em grande escala e representação internacional.

Contudo, uma nova alternativa começa a ser explorada: a associação de várias empresas do mesmo segmento produtivo com vistas a formar um *pool* ou espécie de consórcio de exportação.

A união pode ocorrer de várias formas. Pode envolver, por exemplo, uma associação sem fins lucrativos que reúne empresas com interesses comuns e fornece assessoria conjunta na busca de mercados externos. Outra estrutura seria uma sociedade com fins lucrativos, seja na forma de sociedade limitada ou anônima, voltada para negócios de exportação e da qual as empresas interessadas seriam sócias. Por fim, poderia ser utilizada uma *trading* específica para exportar a produção dos fabricantes reunidos.

Ao se associarem com vistas à promoção da exportação de seus produtos, as micro, pequenas e médias empresas passam a contar com vantagens que não estão ao alcance dos exportadores individuais, tais como a redução dos custos de exportação, por meio do compartilhamento de despesas; o aumento no volume de produção, que gera diminuição no custo unitário dos produtos; possibilidade de exploração comercial do produto por meio de uma marca única, forte e unificada; o aumento da competitividade perante os concorrentes (nacionais e estrangeiros); e a maior facilidade de acesso ao crédito.

O reconhecimento pelo governo das vantagens competitivas desse tipo de associação já aconteceu. O BNDES lançou o programa “Pré-Embarque Empresa Âncora”, que consiste em um plano de financiamento, na fase pré-embarque, à produção de uma extensa gama de produtos fabricados por micro, pequenas ou médias empresas e exportados por meio de uma empresa âncora, que pode ser uma *trading company* ou uma empresa exportadora que adquira e exporte parcela significativa da produção de tais empresas.

A grande vantagem do programa é que a *trading* pode utilizar os recursos obtidos junto ao BNDES para adquirir, à vista, parte da produção de vários pequenos fabricantes. Dessa forma, a empresa âncora fornece capital de giro às pequenas e médias empresas que, de outra forma, não teriam recursos para produzir visando à exportação.

Outro incentivo oficial ocorre por meio do apoio financeiro da Apex-Brasil — Agência de Promoção de Exportações aos projetos de formação de consórcios de exportação composto por pequenos empreendedores. Utilizando recursos federais, a Apex-Brasil pode financiar entre 50% e 100% do custo desse tipo de projeto.



Naturalmente, alguns cuidados devem ser observados. Do ponto de vista comercial, o acordo entre os produtores deve estabelecer questões como preço, custos de produção, produtividade, quantidade a ser destinada ao mercado externo e/ou ao mercado interno e padrão do produto. Do ponto de vista jurídico, a segurança da união só será concreta caso se adote uma estrutura baseada em contratos de longa duração, nos quais haja definição precisa dos direitos e obrigações de cada uma das partes, e imposição de penalidades para a parte que descumprir o acordo ou que desejar se desligar da associação sem justo motivo, por exemplo.

Com um planejamento adequado, a associação de produtores com vistas à exportação representa um caminho extremamente vantajoso para a inserção das micro, pequenas e médias empresas no mercado internacional.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-abr-04/pequenas_medias_empresas_unir_exportar/