

Autor: Gilberto Lúcio Margarido

Título(s): [pt] Consórcio de exportação como aliança estratégica para micros e pequenas empresas.

Resumo(s): [pt] Este trabalho tem o objetivo de estudar o sistema de consórcio de exportação, no Brasil, como modalidade de aliança estratégica no processo de internacionalização de micro e pequenas empresas - MPEs. Para isso, fez-se uma revisão da literatura sobre a relevância da MPE para a economia brasileira e o comércio internacional. Também foram investigados os principais mecanismos oficiais de promoção da exportação para esse tipo de empresa. O consórcio de exportação surge como uma importante alternativa para as empresas que pretendem vender seus produtos para outros países. O consórcio de exportação é uma novidade no cenário empresarial recente. Há muitas dúvidas sobre como as empresas trabalham juntas na exportação. O levantamento da experiência de três consórcios de exportação permitiu conhecer os fatores críticos que contribuem ou inibem as atividades de exportação. Assim, adotou-se como metodologia o estudo de casos múltiplos, considerando principalmente a visão das empresas a respeito do consórcio de exportação como forma de aliança estratégica. Inicialmente foi feita uma análise descritiva de cada consórcio para, em seguida, por meio de um questionário estruturado, obter informações sobre vários aspectos da atividade exportadora: métodos de promoção de vendas, gerenciamento e elaboração documental do processo de exportação, dificuldades e oportunidades do comércio externo e papel desempenhado pelo consórcio. Os dados das entrevistas foram, então, tabulados e tratados estatisticamente por meio de análise descritiva e de correlações. Algumas inferências foram desenvolvidas. Os resultados mostram que os consórcios representam uma alternativa extremamente importante, pois possibilitam uma aliança estratégica de empresas que, efetivamente, conseguem projeção no mercado exportador.

[en] The objective of this dissertation is to study the system of export association (consórcio de exportação) as a modality of strategical alliance in the process of internationalization of micro and small companies - MPEs, in Brazil. A revision of literature on the importance of the MPE in the context of the Brazilian economy and its relevance for the international trade is undertaken. Also, the main official mechanisms of export promotion for this category of companies are investigated. The export association appears as an important alternative for the companies that intend to export. Through an analysis of the experience of three export associations, the critical factors that contribute or inhibit the activities of exportation are investigated. It is adopted as a methodology the study of multiple cases, having as reference mainly the vision of the companies joined on the three export association as modality of strategical alliance. Initially, a descriptive analysis of each export association is made. In the sequence, by means of a structuralized questionnaire, information on some aspects of the exporting activity are raised: methods of promotion of sales, management and documentary confection of the process of export, difficulties and opportunities of the external commerce and the role played for the export trust. The data of the interviews are tabulated and treated statistically by means of descriptive analysis and of correlations. Some inferences are made. The results point to a great relevance of the export association as an alternative, propitiating an strategic alliance of companies that effectively results in profits in the export market.

Titulação: Mestre em Administração

Contribuidor(es): [Orientador] Milton de Abreu Campanario
[Membro da Banca] Solange Aparecida Machado
[Membro da Banca] Ana Carolina Spolidoro Queiroz

Assunto(s): [pt] Consórcio de exportação
[pt] Exportação
[pt] Micro e pequena empresa
[en] Export association
[en] Export
[en] Micro and small companies
[pt] ADMINISTRACAO DE EMPRESAS

Data da defesa: 08/12/2004