

**Palestra Internacional: “Podemos melhorar a competitividade na exportação?
Experimente com método e associatividade”.
Palestrante: Sr. Nicola Minervini**

Realizada no dia 27 de março de 2008 no Salão de Eventos do Centro da Indústria e Comércio (CIC), em Bento Gonçalves. Evento paralelo à feira Movelsul Brasil 2008.

Principais itens destacados na Palestra:

- Identificar instrumentos que ainda não utilizamos para aumentar a competitividade da empresa;
- A empresa e o desafio no mercado externo: a competitividade, a informação, a promoção e a entrada no mercado;
- Antes de exportar é necessário organizar a empresa para a exportação e visitar feiras do ramo para fazer comparação da nossa empresa com as demais;
- É necessário a valorização do produto: valor agregado (embalagem, serviço, design, entre outros);
- Se não se consegue diversificar produto é necessário diversificar o mercado e conhecer a cultura do país que se deseja exportar;
- Não confundir capacidade de produção com capacidade exportadora;
- Investir em treinamento;
- Exportação é uma estratégia, é atitude. Prestar atenção nos contratos; investir em feiras, em gestão eficiente de custos e em seleção e gestão de mercados;
- PARA PENSAR: a marca da empresa tem a mesma eficácia nos mercados para onde se exporta? (É preciso escolher nomes fáceis de se entender e pronunciar);
- Quanto tempo nos dedicamos antes de expor em uma feira?;
- A nossa rede de vendas é qualificada interna e externamente?;
- Para mais quanto tempo há mercado para o meu produto?;
- Antes de exportar é necessário conseguir a excelência no mercado interno. A logística é competitiva para o cliente? (É necessário saber quanto custa a mercadoria na sua cidade, até o porto, na Europa, etc.);
- Exportar com o método PIME: Promoção (cartão de visitas, site, estudo das diferenças culturais), Informação (avaliação da capacidade exportadora, etc.), Mercado (identificar o produto menos vulnerável, seleção do mercado, seleção do segmento de mercado), Empresa (capacidade técnica e inovação tecnológica, gestão personalizada do pedido);
- Feiras: não participar de uma feira como expositor se você não conhece a feira como visitante; faça uma agressiva promoção pré-feira.

ASSOCIATIVIDADE:

- A Itália tem 220 clusters;
- Observar os obstáculos ao funcionamento;
- Evitar a falta de homogeneidade (promover nivelamento tecnológico e gerencial entre empresas; criar a sinergia necessária);
- Antes de formar um grupo é necessário **selecionar as empresas** e depois fazer um treinamento com as pessoas sobre internacionalização;
- O diretor é a essência do grupo;
- A confiança entre as pessoas que estão envolvidas é fundamental;
- É necessário haver acordos de cooperação na produção;

- Há vários modelos de consórcios: de serviços; de vendas; mono-setorial; multi-setorial; regionais; interestaduais;
- Objetivo do consórcio: contribuir para o incremento da capacidade competitiva das pequenas e médias empresas;
- Vantagens de participação em consórcios: redução do custo da inexperiência; acesso a novos mercados, diversificando os clientes; redução de custos para a promoção, comercialização, logística; possibilidade de trabalhar com uma marca forte; maior facilidade no acesso a financiamentos;
- O consórcio é um processo contínuo de conhecimento mútuo;
- Associação é também um intercâmbio de experiências.

Apresentação completa no *site*:

http://www.movelsulbrasil.com.br/por/principal.asp?id_menu=2&id_submenu=102