



BARRETTO JR. E ASSOCIADOS

Logística . Segurança . Qualidade

CNPJ: 008.946.632/0001-54



A Globalização, a crise mundial e... como ficam as pequenas e micro empresas?

A globalização, potencializada pela crise mundial, trouxe profundas modificações ao mercado, tornando-o instável e, muitas vezes, imprevisível. Assim, modificou até, de forma expressiva, os limites dos diversos setores da economia. Dessa forma, uma empresa aérea não vende apenas passagens e sim pacotes turísticos. O mesmo acontece com as empresas de turismo que oferecem viagens completas, com grande diversidade de opções de transportes, itinerários, tipos de alimentação etc. Por quê isso está acontecendo?

Uma das razões para que muitas empresas estejam ampliando seu raio de atividades é o fato de precisarem oferecer um diferencial e, assim, superarem as suas concorrentes.

Uma das conseqüências desse cenário, que tem preocupado os administradores é a mudança nas características da competição mercadológica. As barreiras estão caindo não apenas entre países, mas também, como já dito, entre os setores da economia. Antes, as empresas tinham preocupação com seus concorrentes diretos e com os novos entrantes que poderiam atuar no mesmo setor. Em seguida, surgiu a ameaça dos concorrentes estrangeiros que poderiam exportar produtos para o mercado doméstico da empresa ou mesmo instalar filiais.

Hoje, as empresas tradicionais não querem mais se limitar a seus negócios habituais, buscam atuar em todos os setores em que possam aplicar suas “expertises”, ou procurando ampliar os serviços prestados ‘a sua carteira de clientes. Dessa forma, vemos bancos vendendo seguros; empresas de cartões de crédito oferecendo eletroeletrônicos e cursos EAD; empresas de aviação oferecendo serviços de remessas expressas etc.

Do exposto, pode-se questionar como ficarão as pequenas e micro empresas nesse cenário de crescentes restrições e competitividade?

Uma boa alternativa passa pelo estabelecimento de parcerias, pois dessa forma, “as pequenas” poderão se valer também da multifuncionalidade e da complementaridade, indispensáveis no mercado globalizado. Daqui para frente os pequenos e micro empresários devem ser mais colaborativos e preparados para servir mais uns aos outros. Criam-se, assim, equipes de profissionais que trabalharão para um fim comum, com consciência, sem zona de conforto ou assistencialismo. Como tornar essa idéia em realidade? A partir de um novo planejamento, cujo objetivo será possibilitar que todos os parceiros ganhem. Assim, deve-se estabelecer, de comum acordo, uma nova ótica do negócio. Essa nova visão do empreendimento será o resultado de uma análise conjunta de diversas informações (sobre o mercado, os serviços, os produtos oferecidos, as necessidades e preferências dos clientes). A partir disso, será necessário reavaliar as oportunidades e ameaças do ambiente de negócios. Em seguida, estudar os pontos fortes e fracos da parceria, vistos em relação aos concorrentes e também sob o ponto de vista dos problemas e dificuldades internas, que podem impedir ou atrapalhar a parceria de atingir os objetivos e metas propostas. Com esses elementos devidamente trabalhados, “as pequenas” devem traçar uma nova estratégia a ser seguida pelos parceiros, redefinindo:

- os segmentos do mercado em que irão concentrar esforços e por quê?;
- a nova oferta de produtos / serviços que a parceria venderá, a que preço, como abordar os clientes, onde venderá (território geográfico ou nicho de mercado);
- se for o caso, a nova ordem de prioridade dos segmentos de mercado a serem trabalhados;
- o conhecimento dos concorrentes, seus argumentos de venda, seus pontos fortes e fracos, bem como a posição comparativa entre nossas novas soluções e as dos concorrentes;
- uma nova estratégia de preços;



BARRETTO JR. E ASSOCIADOS

Logística . Segurança . Qualidade

CNPJ: 008.946.632/0001-54



- previsões de vendas;
- se é importante uma aliança estratégica, que abranja várias atividades como: marketing cooperativo, desenvolvimento conjunto de soluções, formas de comissão para vendas integradas de soluções;
- o processo para o atendimento de clientes.

Dessa forma, pode-se afirmar que as ações citadas anteriormente permitem que as pequenas e micro empresas aumentem suas produtividade e lucratividade, sem custos adicionais.

Por outro lado, a inovação ainda se constitui na principal alavanca do sucesso, mas como tudo na vida; nada é perfeito, pois nem todo dia nasce um Bill Gates...

Do exposto, pode-se afirmar que nós, pequenos e micro empresários devemos acreditar que solidários seremos união, separados uns dos outros, seremos apenas pontos de vista...

Barreto Jr, DSc.