

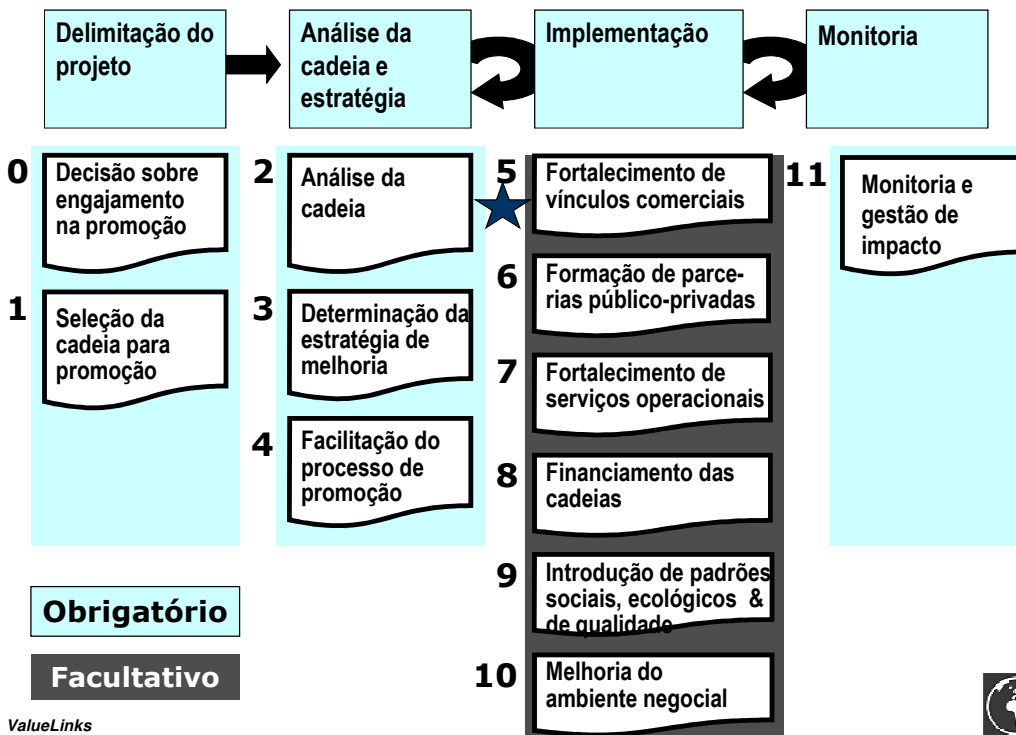
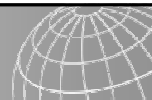
Módulo 5 Fortalecimento de Vínculos Comerciais

Criação de vínculos comerciais verticais e horizontais



1

ValueLinks Módulos



2





Criação de vínculos comerciais verticais e horizontais

Conteúdo

- 1 Promoção de vínculos horizontais – parcerias & alianças
- 2 Intermediação de vínculos verticais no nível micro - contratos
- 3 Articulação comercial (Business matchmaking) no nível meso

Vínculos comerciais horizontais & verticais



A coordenação entre diferentes operadores é parte essencial do conceito de CV

Vínculos comerciais verticais – entre operadores em diferentes estágios da CV

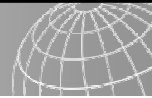
- especialmente entre fornecedores e compradores

1

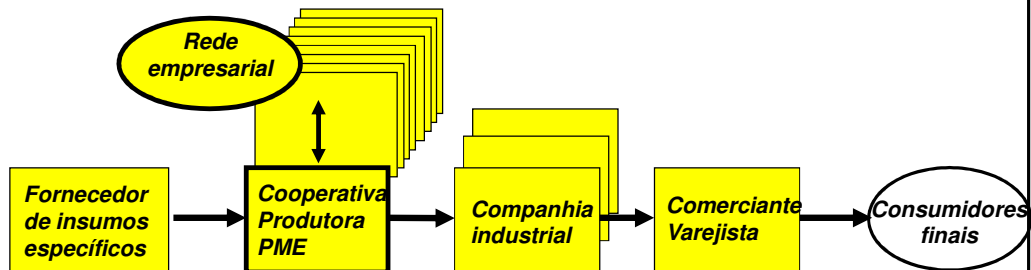
Colaboração horizontal – entre operadores no mesmo estágio da CV

- particularmente importante sob uma perspectiva favorável aos pobres e ligada ao acesso de MPEs e mulheres





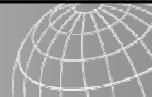
Cooperação por vantagens comerciais



**Agricultores e microempresas
não operariam mais
independentemente
→ A cooperativa produtora
torna-se a empresa responsável
pelas transações comerciais**

5

ValueLinks



Aceleração do desenvolvimento comercial

- Multiplica contatos
- Facilita trocas e aprendizado
- Reduz incertezas, garante tomada de decisões

1

Superação do problema da produção em escala

- Compra de insumos mais baratos
- Acesso mais fácil à informação e serviços
- Acesso ao mercado (associação pode ser uma pré-condição)
- Facilitação de investimento em operações de larga escala

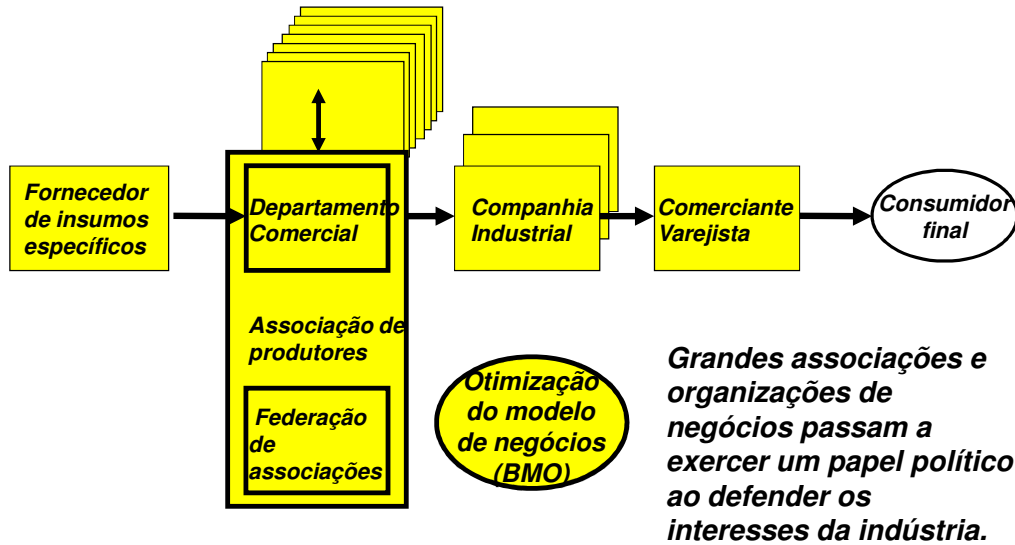
6

ValueLinks



Rede de contatos horizontais de empresas

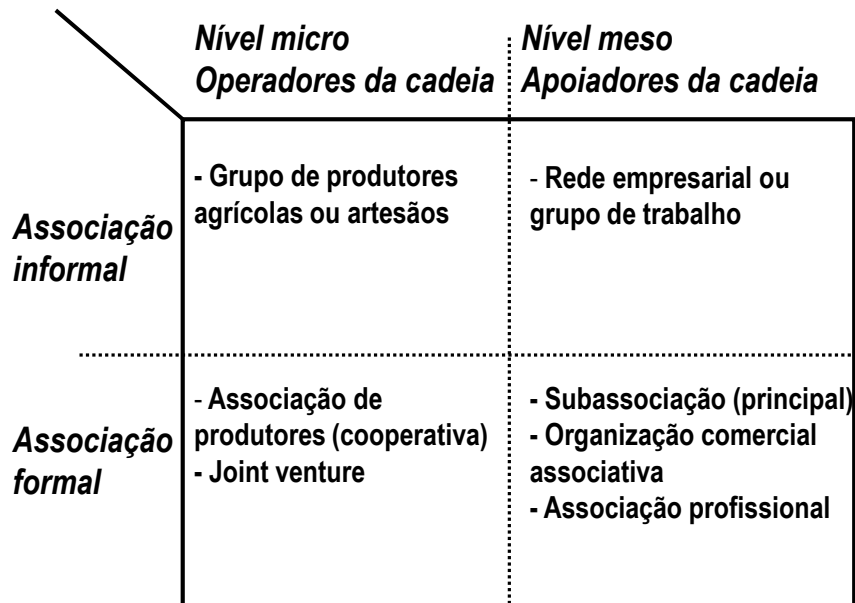
Cooperação para exercer influência política



7

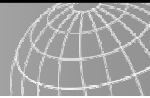


Tipos de colaboração horizontal



8



**Operações negociais**

- Informação de mercado e apoio à articulação de contratos
- Operações internas para atingir economias de escala na compra de insumos e/ou nas relações com compradores
- Organização de acesso aos serviços

1**Capacidade de gestão**

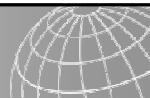
- Treinamento profissional em temas técnicos e administrativos

Desenvolvimento organizacional e social

- Assessoria jurídica para institucionalização
- Comunicação interna e externa
- Coordenação e gestão de rede de contatos

9

ValueLinks

**Criação de vínculos comerciais verticais e horizontais****Conteúdo****1**

Promoção de vínculos horizontais – parcerias & alianças

2

Intermediação de vínculos verticais no nível micro - contratos

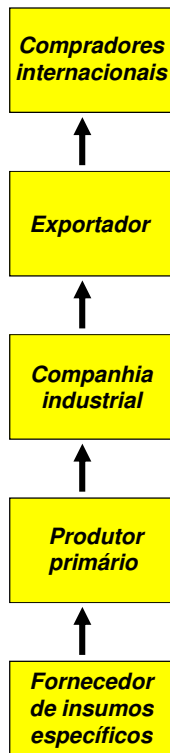
3

Articulação comercial (Business matchmaking) no nível meso

10

ValueLinks

Vínculos comerciais verticais



- É necessária especialização?

- Potencial de exportação direta?

- Termos contratuais?

- Disponibilidade de insumos de alta qualidade?



2



11

ValueLinks



Vantagens de vínculos verticais

Redução do custo de transação

- Estabelecer confiança para reduzir custos de controle
- Reduzir incertezas e custos de informação
- Facilitar planejamento

“Competitividade sistêmica”

- Benefícios da CV: qualidade do produto, cumprimento dos requisitos do mercado
- Formação de pólos econômicos
- Produção mais eficiente e marketing



2



12

ValueLinks



***Instrumentos de facilitação de contratos de negócios***

- Intermediação contratual entre empresas grandes (compradores) e pequenas (fornecedores)
- Intermediação de contratos por produção, ex. Contratos agrícolas
- Apoio a associações comerciais para desenvolver suas capacidades de marketing

**2*****Diferentes formas de arranjos contratuais***

***Grau crescente
de coordenação***



***Produção por contrato / agricultura
contratual***

***Esquemas de terceirização da produção
agrícola***

***Subcontratação regular de fornecedores /
acordos com fornecedores preferenciais***

Contratação antecipada

***Mercado “spot” (transação desarticulada
ou feiras livres)***

**2**

Empresas grandes cooperam porque...

- aumenta sua flexibilidade e reduz o tempo de resposta aos pedidos
- reduz os custos (menor estoque, melhores possibilidades de ajustes a diferentes escalas de produção)

Empresas pequenas cooperam porque...

- o parceiro é geralmente o principal comprador
- abre acesso a grandes mercados e facilita o crescimento (ex. para exportação)
- permite especialização em determinadas atividades
- facilita o aprendizado e o crescimento

**Criação de vínculos comerciais verticais e horizontais****Conteúdo****1**

Promoção de vínculos horizontais – parcerias & alianças

2

Intermediação de vínculos verticais no nível micro - contratos

3

Articulação comercial (Business matchmaking) no nível meso

***Principais instrumentos para articulação comercial
(business matchmaking)***

- Facilitação da participação em feiras de negócios
- Organização de exposições
- Organização de delegações de negócios para países importadores
- Organização de encontros de compradores / vendedores
- Operação de plataformas eletrônicas de negócios
- Criação diretórios de negócios (páginas amarelas)

**3*****Desenvolver as capacidades dos atores ao
invés de trabalhar por eles!***

Facilitadores devem focar no aprimoramento de capacidades de instituições de mercado prestadoras de serviços de articulação de negócios, tais como associações comerciais ou prestadores de serviços públicos de suporte

**3**