

## **0780 - PLANO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS: EXPORTAÇÃO COMO MECANISMO DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

- Lays Rodrigues de Oliveira (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, Franca), Cesar Sanioto Sarapka (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, Franca), Rafael Cardoso (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, Franca), Daniele Bulmini P. de Godoy (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA), Gabriel Garbim (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA), Daniel Spitaletti (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA), César Bertini Camargo (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA), Gabriel Fabri Bella (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA), Monique Assad Nogueira (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA), Henrique Teixeira (Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, UNESP, FRANCA) - laysrodrigues07@yahoo.com.br.

**Introdução:** O Setor Empresarial da ORBE - Empresa Jr. de Relações Internacionais, busca por meio do Plano Internacional de Negócios, fomentar a cultura exportadora de Franca e região. Acreditamos que a exportação é a ferramenta para o desenvolvimento regional, uma vez que gera investimentos, incorporação de novas tecnologias e maior rentabilidade às empresas, proporciona também, maior diversificação de riscos ao empresário, este que consequentemente, não se torna dependente do mercado interno.

**Objetivos:** O objetivo central do projeto é o desenvolvimento da mentalidade exportadora na região. Nosso projeto aliado à consultoria de relações internacionais, analisa mercados prioritários para a expansão da atividade produtiva. O principal objetivo é a expansão da pauta de exportação da região, seja por meio de novos mercados de atuação, ou através de impulso ao empreendedor para o desenvolvimento de novos produtos. **Métodos:** O Plano Internacional de Negócios é constituído por etapas: A primeira consiste numa análise pormenorizada sobre a maturidade exportadora da empresa, considerando dados como número de profissionais, classificação da empresa segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e análise de produtos. Após esta etapa, o estudo analisa qual o mercado mais adequado à empresa. Cabe ressaltar que toda a análise é feita através dos órgãos competentes do Estado. E, por fim, a ORBE – Relações Internacionais desenvolve o trabalho sobre promoção comercial, que orienta a empresa como buscar parceiros comerciais. O plano de trabalho da EJ, é composto por atualização de banco de dados e constantes capacitações sobre o Comércio Internacional. **Resultados:** O resultado esperado do projeto é intensificar o fluxo de integração do comércio, promovendo maior cooperação entre as regiões e os blocos internacionais. Os efeitos de tal intensificação são: uma maior produtividade das empresas, alargamento do mercado consumidor e aumento do número de empregos. Desse modo, orientamos as empresas que o desenvolvimento regional deve ser atingindo com a busca de parceiros setoriais, diversificação da pauta de exportações, melhorias no processo produtivo e condições favoráveis aos trabalhadores.