

Potencial exportador e diagnóstico de oportunidades internacionais: um estudo na região norte do Rio Grande do Sul

Glauca Karina Martofel¹, Silvana Saionara Gollo¹, Keila Cristina da Rosa¹, Marcos Antônio Cezne¹, Adriana Troczinski Storti^{1*}
*Orientador(a)

¹Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS) - *Campus Erechim*. Erechim, RS

No atual contexto econômico vivenciado pelas organizações, os desafios tornam-se cada vez mais diferenciados, necessitando de seus gestores suprimentos e capacitações para captar e manter recursos. Um repensar sobre seus mercados consumidores também se faz necessário, dada as dificuldades que o mercado brasileiro, em especial, ao seu potencial de compra. Assim sendo, este projeto teve como objetivo identificar o potencial exportador de empresas de diferentes portes e setores, da região norte do Rio Grande do Sul, considerando os produtos ofertados, tecnologias empregadas, condições logísticas e comunicação com o mercado consumidor, estudando composto mercadológico e como este poderia ser utilizado mirando os mercados internacionais. O projeto objetivou também, diagnosticar oportunidades internacionais para estas empresas, auxiliando-as para futuras atuações em países potenciais, beneficiando assim, a região norte do RS, que ao exportar, oportuniza emprego e renda para os envolvidos direta e indiretamente. Para tal, realizou-se parceria com uma empresa de consultoria internacional, localizada em Madrid/Espanha, que conta com escritórios no Brasil e em mais 11 países. Neste sentido, este trabalho apresentou-se como uma pesquisa aplicada, propiciando a aplicação prática do conhecimento científico no intuito de identificar quais empresas possuíam potencial para almejar mercados internacionais, bem como direcioná-las neste processo. Para a concretização desta etapa, realizou-se levantamento, através de formulário eletrônico enviado as empresas da região, procurando identificar fatores e interesses para a internacionalização. Após elaborou-se Webinar sobre mercados internacionais, com apoio da empresa de consultoria internacional. O foco voltou-se para mercados da América Latina e Europa (Peru, México, Colômbia e Portugal), trazendo a experiência de palestrantes que atuam nestes referidos locais, para orientar quanto à internacionalização de empresas rumo a estes mercados, detalhando o panorama econômico, estratégias de negociação de acordo com a cultura e a proximidade linguística. Ainda, visando acrescentar, fomentar e direcionar as empresas interessadas em internacionalizar seus negócios, realizou-se a elaboração de material escrito, com orientações e prospecções que estas empresas poderiam considerar ao direcionar-se aos mercados internacionais. Como resultados do projeto aponta-se o conhecimento produzido em termos de potencial exportador da região, a indicação de países pra futuras ações de internacionalização de empresas da região, bem como orientações sobre como estas empresas podem entrar no mercado internacional. O material elaborado por este projeto está disponível para uso de futuros interessados em internacionalização.

Palavras-chaves: Internacionalização. Potencial exportador. Capacitação. Gestão.