

PLANO DE ENSINO

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA

SÉRIE: 4º semestre

DISCIPLINA: Negócios Internacionais

CARGA HORÁRIA SEMANAL: 3 horas

CARGA HORÁRIA SEMESTRAL: 60 horas

I – EMENTA

Análises econômicas, comportamentais, culturais, gerenciais e de barganha. As relações entre empresas multinacionais e governos de países em desenvolvimento.

II – OBJETIVOS GERAIS

Compreender a negociação internacional é de suma importância para o profissional da administração por causa da globalização. O debate sobre as empresas multinacionais ilustra a complexidade dos negócios internacionais e tem, conseqüentemente, implicações para a constituição e definição das áreas de Negócios Internacionais e de Gestão Internacional.

III – OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Proporcionar uma visão das atividades gerenciais e operacionais das empresas com atuação internacional, bem como o papel desempenhado pelos seus gestores.

IV – COMPETÊNCIAS

- Avaliar processos comerciais em ambientes internacionalizados;
- Avaliar as tendências dos mercados internacionais;
- Planejar dinâmicas empresariais no cenário de interdependência de produção e também da comercialização internacional;
- Preparar estratégias no âmbito ambiente internacional.

V – CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Teorias do comércio internacional
2. A globalização dos mercados
3. Regulação do comércio internacional e os impactos nos negócios: acordos de defesa comercial sobre o *dumping*, subsídios e salvaguardas.
4. A macroeconomia no setor externo (estruturas de balanço de pagamentos)
5. O setor externo na economia brasileira (a real competitividade do sistema)
6. Política de comércio exterior no contexto da abertura comercial e sua evolução.
7. Os contratos comerciais internacionais
 - Conceitos
 - Harmonização das normas regulatórias
 - Planejamento jurídico-negocial-tributário
 - Compra e venda internacional
 - Tratados e convenções
 - A jurisprudência internacional
 - *Incoterms* (aplicações)
 - Cláusula exoneratória de responsabilidade (*hardship*)
 - A Lei nº 9.307/96 e suas normas
 - A homologação e execução de decisões arbitrais estrangeiras.
8. A aplicação das estratégias de câmbio, créditos documentários e financiamentos à exportação como mitigação de riscos.

VI – ESTRATÉGIA DE TRABALHO

A disciplina contará com equilíbrio teórico – prático por meio de exposições e discussão de casos práticos, utilizando:

- Aulas expositivas;
- Aulas reflexivas com análise de casos;
- Dinâmica de grupos;
- Seminários;
- Vídeos;
- Debates.

Será sempre indicada a bibliografia básica e específica necessária ao acompanhamento do curso e orientação do aluno na vida acadêmica e profissional. A exposição será feita por meio de colocação dos pontos a serem discutidos de forma esquemática, seguida de apresentação por parte do professor. Para todas as exposições e para todos os pontos deverão ser utilizadas apresentações de casos práticos.

VII – AVALIAÇÃO

Duas provas teóricas/práticas bimestrais e trabalhos individuais ou em grupo, mais o projeto PIM, sempre envolvendo os assuntos voltados à gestão das organizações, sendo que a média do semestre será constituída por 40% da nota da P1, 40% da nota da P2 e 20 % da nota do PIM.

VII – BIBLIOGRAFIA

BÁSICA

HARTUNG, D.S. **Negócios internacionais**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

LUDOVICO, N. **Como preparar uma empresa para o comércio exterior**. São Paulo: Saraiva, 2009.

RATTI, Bruno. **Cambio e negócios internacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1985/2011.

COMPLEMENTAR

BARRAL, W.O. **O comércio internacional**. Belo Horizonte: DelRey, 2007.

FARO, R. **Competitividade no comércio internacional**. São Paulo: Atlas, 2010.

FIGUEIRA, A. R.; MELLO, R.C. **Negócios internacionais: perspectivas brasileiras**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

GUEDES, A. L. **Negócios internacionais**. São Paulo: Thomsom, 2007.

MENDONÇA, A. C. D. de. **Câmbio e negócios internacionais**. São Paulo: Nobel, 2009.

RACY, J.C. **Introdução a gestão de negócios internacionais**. São Paulo: Thomson, 2006.

Negócios Internacionais - Prof. Jefferson Leal

Os materiais estão disponíveis na biblioteca virtual da UNIP ou no Google Drive da Disciplina:

<https://drive.google.com/drive/folders/1rzHx9zUyo5nqN2leLiWPnlaYwMVJSke9?usp=sharing>

Cronograma de Aulas

Sujeito a alterações (Última atualização: 24/09/2020)

Aula	Data	Assunto	Texto
1	20/08/2020	Apresentação do Programa	
2	27/08/2020	Economia internacional: vantagens comparativas e absolutas	Pólvora, V. <i>Negócios Internacionais</i> . São Paulo: Ed. Sol, 2018. Capítulo 1, p. 9-17. Disponível no Google Drive.
3	03/09/2020	Economia internacional: indústria nascente e protecionismo	Cavusgil, S. et al. <i>Negócios Internacionais: Estratégia, Gestão e Novas Realidades</i> . São Paulo: E. Pearson, 2010. Capítulo 7, p. 153-175. Acessar "Biblioteca virtual" na área do aluno. Após o login, clicar em https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/1246/pdf/
4	10/09/2020	Macroeconomia do setor externo: balanço de pagamentos	Pólvora, V. <i>Negócios Internacionais</i> . São Paulo: Ed. Sol, 2018. Capítulo 4, p. 45-52. Disponível no Google Drive.
5	17/09/2020	Política comercial brasileira	Pólvora, V. <i>Negócios Internacionais</i> . São Paulo: Ed. Sol, 2018. Capítulo 5, p. 53-65. Disponível no Google Drive.
6	24/09/2020	Direito internacional: tratados, organizações internacionais, jurisprudência.	Aquino, L. <i>Direito Internacional</i> . Conteúdo Jurídico, 2018. Disponível em https://conteudojuridico.com.br/columa/426/fontes-do-direito-internacional
7	01/10/2020	Organizações internacionais de comércio. Direito internacional do comércio: subsídios, salvaguardas e antidumping.	Souza, J. <i>Fundamentos de Comércio Internacional</i> . São Paulo: E. Pearson, 2010. Capítulo 3, p. 64-91. Acessar "Minha biblioteca" na área do aluno. Após o login, clicar em https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502100961/first
8	08/10/2020	Contratos internacionais de compra e venda. <i>Lex mercatoria</i> . Arbitragem.	Pólvora, V. <i>Negócios Internacionais</i> . São Paulo: Ed. Sol, 2018. Seções 7.1 a 7.6, p. 74-94. Disponível no Google Drive.
	15/10/2020	<i>Dia do Professor. Não haverá aula.</i>	
9	22/10/2020	Globalização nos mercados e riscos de internacionalização. Câmbio, financiamento e pagamentos nas transações internacionais.	Pólvora, V. <i>Negócios Internacionais</i> . São Paulo: Ed. Sol, 2018. Capítulo 2 (p. 17-30) e seções 7.7 a 7.9 (p. 95-106). Disponível no Google Drive.
10	29/10/2020	Cultura e ética nos negócios internacionais. Modalidades de internacionalização.	Nunes, J. <i>Geomarketing</i> . São Paulo: Ed. Sol, 2018. Capítulos 6 e 7, p. 62-75. Disponível no Google Drive. Cavusgil, S. et al. <i>Negócios Internacionais: Estratégia, Gestão e Novas Realidades</i> . São Paulo: E. Pearson, 2010. Capítulo 5, p. 97-125. Acessar "Biblioteca virtual" na área do aluno. Após o login, clicar em https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/1246/pdf/
11	05/11/2020	Estratégias de internacionalização: born global e expansão gradual	Cavusgil, S. et al. <i>Negócios Internacionais: Estratégia, Gestão e Novas Realidades</i> . São Paulo: E. Pearson, 2010. Capítulo 3, p. 47-70. Acessar "Biblioteca virtual" na área do aluno. Após o login, clicar em https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/1246/pdf/
	12/11/2020	Prova Semestral	
	19/11/2020	Prova Substitutiva	
	17/12/2020	Revisão de Notas e Faltas	