

PLANO DE ENSINO
Projeto Pedagógico: 2018

| |
|-----------------------------|
| Curso: Administração |
|-----------------------------|

| | |
|---|-----------------------------|
| Disciplina: Comércio Internacional | Carga horária: 80 hs |
|---|-----------------------------|

| | |
|-------------------------|------------------------|
| Aulas/Semana: 04 | Termo Letivo: 5 |
|-------------------------|------------------------|

1. Ementa (sumário, resumo)

Ambiente do mercado global. O sistema de comércio internacional. A certificação necessária para exportação. Análise do mercado a ser atendido: ambiente econômico, ambiente político-legal e ambiente cultural. Identificar segmentos novos com necessidades existentes pelo produto. Programas de apoio à exportação e importação. Tipos de contratos no comércio internacional, Sistema fiscal das importações e exportações no Brasil.

2. Objetivos Gerais

Esta disciplina está inserida no curso de Administração como elemento que contribui para o desenvolvimento das seguintes habilidades e competências dos administradores formados pela FASAR:

- Raciocínio lógico e abstrato;

- Atuar nos diferentes segmentos organizacionais (formação generalista);

- Domínio da expressão escrita e oral;

- Assumir e delegar responsabilidades;

- Selecionar e classificar informações;

- Raciocínio crítico e iniciativa para propor soluções;

- Postura ética na tomada de decisões;

- Disposição para atualizar-se e aperfeiçoar-se constantemente;

- Consciência de responsabilidade social, ambiental e cidadania;

- Analisar de forma crítica e analítica resultados, informações e situações considerando o contexto em que estes acontecem e suas relações de causa e efeito diante do ambiente organizacional;

- Transferir e generalizar conhecimentos aplicando-os no ambiente de trabalho e no seu campo de atuação profissional;

- Exercer em diferentes graus de complexidade o processo de tomada de decisão;

- Ter iniciativa, criatividade, determinação, vontade de aprender e abertura às mudanças, buscando sempre a educação continuada e agindo como um profissional empreendedor;

- Ser um profissional adaptável atuando em diferentes ambientes e modelos organizacionais;

- Atuar como consultor em gestão e administração, apresentar pareceres e perícias administrativas, gerenciais, organizacionais, estratégicas e operacionais.

3. Objetivos Específicos

Proporcionar aos alunos conhecimento necessário de comércio internacional

para o enfrentamento dos desafios profissionais em um contexto globalizado, permitindo entenderem a importância do planejamento para o comércio internacional e a internacionalização para a empresa

4. Conteúdo Programático

I. RUMO AO MERCADO INTERNACIONAL

1. Comércio internacional
2. Economia internacional
3. Importação x Exportação
4. Porque exportar
5. Benefícios para a empresa e para o país
6. Vantagens de exportar
7. Incentivos fiscais
8. Procedimentos para ingressar no mercado internacional
9. Gerenciamento das atividades de comércio exterior
10. REI e SISCOMEX
11. Como encontrar oportunidades de negócios
12. Onde buscar auxílio para negócios internacionais
13. Participação em eventos de promoção comercial
14. INCONTERMS
15. LETTER OF CREDIT

II A GESTÃO GLOBAL E A EMPRESA INTERNACIONAL

1. Vantagens para as empresas
2. Mercado global
3. Marketing global
4. Formas de internacionalização de uma empresa
5. Características de uma empresa internacionalizada
6. Padronização x adaptação
7. Forças na integração global
8. Passos importante para uma empresa operar internacionalmente
9. Decisões importantes no comércio internacional
10. Análise do ambiente global
11. Ambiente econômico, político-legal e cultural
12. Razões que levam uma empresa a considerar uma expansão internacional
13. Decidir em quais mercados entrar e como entrar nesses mercados.

5. Metodologia do Ensino

Aulas expositivas. Estudos de casos. Trabalhos de pesquisa individual e em equipe. Exercícios individuais, em equipe e seminários. Uso da Internet. Análise de textos extraídos da web, jornais e revistas especializadas para debates e estudos dirigidos. Dinâmicas de grupo, oficinas e workshops.

6. Sistema de Avaliação

O sistema de avaliação obedece ao Plano de Avaliação Formal da instituição, a partir do qual, a avaliação do rendimento escolar é composta, basicamente, por quatro instrumentos: Nota da primeira **avaliação livre N₁** (0 a 2,0 pontos); **Nota da segunda avaliação livre N₂** (0 a 2,0 pontos); Nota de Observação No (0 a 1,0 ponto) e Avaliação Final (ou Prova Substitutiva) (0 a 5,0 pontos);.

A **Nota de Observação** é uma nota individual atribuída pelo professor ao aluno conforme observação de seu comportamento, participação, assiduidade, pontualidade, participação em sala de aula durante todo o período letivo, tanto em fatos do cotidiano escolar quanto em situações planejadas e vale, no máximo, 1,00 (um) ponto.

A **Avaliação Final** corresponde a uma prova escrita individual, a ser aplicada no final do período letivo **para cada disciplina**. Está prevista no Calendário Escolar da Faculdade e vale **no máximo 5,00 (cinco) pontos**

Na **Prova substitutiva** N_s os discentes que não puderem comparecer ou desejarem substituir a nota da Avaliação Final N_p poderão realizar a referida prova, a qual é aplicada no prazo estabelecido no calendário acadêmico da IES, caso a nota obtida na Prova Substitutiva seja inferior à nota da N_p prevalecerá a maior nota alcançada pelo estudante.

O discente que por motivo de força maior e plenamente justificado deixar de realizar avaliações N_1 ; N_2 na data agendada pelos docentes e no caso das N_p e N_s nas datas estabelecidas no calendário de provas institucional poderão requerer a **segunda chamada de prova**, requerimento esse que terá custo específico para o discente, sendo no máximo 2 requerimentos dessa modalidade por semestre.

A Nota final é o resultado da soma entre as $N_1 + N_2 + N_o + N_p$ ou N_s atribuídas pelo professor no decorrer do período letivo, o critério de avaliação é **somatório**, ou seja, a Nota Final do aluno no Semestre é o resultado da soma entre a Avaliação Livre e a Avaliação Final ou Prova Substitutiva, de acordo com a seguinte equação:

$$N_F = N_1 + N_2 + N_o + N_p \text{ ou } N_s$$

em que:

N_F = Nota final do aluno no semestre;

N_1 = Nota da Avaliação Livre (0 a 2,00 pontos);

N_2 = Nota da Avaliação Livre (0 a 2,00 pontos);

N_o = Nota da Avaliação Livre (0 a 1,00 pontos);

N_p = Nota da Avaliação Final (0 a 5,00 pontos);

N_s = Nota da Prova Substitutiva (0 a 5,00 pontos).

O valor máximo de N_F é de **10,0 (dez) pontos**.

O Quadro I descreve os principais objetivos atribuídos a cada um dos tipos de avaliação.

Quadro I – Principais Objetivos e Formas de Avaliação

| Avaliação | | Objetivos Principais |
|---|--|---|
| Livre (somatório de 0,0 a 5,00 pontos) | Mensal (somatório de 0,0 a 4,00 pontos) | <ul style="list-style-type: none"> Promover um acompanhamento contínuo do desempenho dos alunos na disciplina; Verificar, de maneira diagnóstica, se os objetivos propostos estão sendo ou não alcançados; Estimular a criatividade do professor no processo de avaliação. |
| | Nota de Observação (0,0 a 1,00 ponto) | <ul style="list-style-type: none"> Acompanhar a evolução do aspecto comportamental do aluno (habilidades e atitudes); Estimular a participação do aluno desde o início até o final de cada aula; Criar um ambiente que favoreça o processo ensino – aprendizagem. |
| Prova Final / Prova | | <ul style="list-style-type: none"> Acompanhar a evolução do aspecto cognitivo do aluno; |

Substitutiva
(0,0 a 5,00 pontos)

- Verificar, de maneira interdisciplinar e conjunta, o nível de assimilação dos conteúdos estudados durante o período letivo.

Se a nota final do semestre (N_F) for igual ou superior a 6,0 (seis) e a frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária da disciplina, o aluno está **aprovado** na disciplina. Se a nota final do semestre (N_F) for maior ou igual a 3,0 (três) e inferior a 6,0 (seis) e a frequência igual ou superior a 75%, o aluno está **retido** por nota na disciplina. Se a nota final do semestre (N_F) for inferior a 3,0 (três) e/ou a frequência for inferior a 75% da carga horária da disciplina (qualquer que seja o valor de N_F), o aluno está **reprovado** por falta na disciplina.

Recursos Técnico-Pedagógicos (Audio-visuais/Laboratórios/Internet/etc)

Data-show. Equipamentos de reprodução de vídeo. Uso de recursos da Internet. Lousa. Visitas em organizações.

7. Bibliografia Básica

GUEDES, A. L. **Negócios Internacionais** - Col. Debates em Administração. São Paulo: Cengage Learning.
MARIOTTO, F. L. T. **Estratégia Internacional da Empresa** - Col. Debates em Administração. São Paulo: Saraiva.
SOUSA, J. M. de. **Fundamentos do Comércio Internacional** - Col. Comércio Exterior Vol. 2. São Paulo: Saraiva.
REVISTA Brasileira de Comércio Exterior. Brasília: Ministério das Relações Exteriores, 2018. Disponível em: <<http://www.biblioteca.itamaraty.gov.br/periodicos/r/revista-brasileira-de-comercio-exterior>>. Acesso em: 08 jun. 2018.

8. Bibliografia Complementar

DA SILVA, T. P. F. **Tributação No Comercio Exterior Brasileiro** - Série Comercio Exterior e Negócios Internacionais. São Paulo: Catavento.
LIMA, M.; REPEZZA, A. P. L. A.; LIMA, K. D. C. F. **Marketing Internacional** - Série Comercio Exterior e Negócios Internacionais. Rio de Janeiro: Fgv.
LUDOVICO, N. **Como Organizar um Departamento Comercio Exterior**. São Paulo: Saraiva.
STOECKICHT, I. P.; Et. al. **Negociação Internacional** –(Série Comercio Exterior e Negócios Internacionais). Rio de Janeiro: Fgv.
TORRES, I. G. **Comercio Internacional no Século XXI**. Araras: Aduaneiras. ECONOMIA & Região. Londrina: Universidade Estadual de Londrina/PR, 2018. Disponível em: <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/ecoreg>>. Acesso em: 08 jun. 2018.
REVISTA Brasileira de Comércio Exterior . Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 2018. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/rbce_sobre.asp>. Acesso em: 08 jun. 2018.