

NEGÓCIOS INTERNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR

Matriz Curricular 2025-1

Modalidade - Flex	
Dias da Semana	Segundas e Quartas
Horários	19h – 22h30
Duração	12 meses
Carga Horária	360 horas / aula

Objetivo do Curso:

Proporcionar ao aluno uma formação executiva, com mentalidade global, que se adapte a diferentes culturas, que compreenda os processos de internacionalização das organizações empresariais e que domine técnicas de negociação e de resolução de conflitos.

Currículo da Coordenadora:

Sabrina Della Santa Navarrete

Doutoranda em Administração pela Universidade de São Paulo (FEA/USP) com o tema de pesquisa “ESG em Sistemas Agroindustriais” e Mestre em Administração pela Escola Superior de Propaganda e Marketing de São Paulo (ESPM) com o tema de pesquisa “Cadeias Globais de Valor”.

Coordenadora e professora da Pós-Graduação em Negócios Internacionais e Comércio Exterior na Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), onde também atua como professora do curso de Graduação em Relações Internacionais ministrando as disciplinas relacionadas ao cenário internacional, como: fundamentos de comércio exterior, internacionalização de empresas e cadeias globais de valor.

Currículo do Curso:

O Curso atende a demandas por especialista em comércio exterior frente aos desafios de criar estratégias eficientes de internacionalização de empresas, bem como vincular tais estratégias à sustentabilidade sob o ponto de vista econômico, político, social, ambiental e do compliance global.

Disciplinas/Conteúdos*:**Módulo 1 – Núcleo de Gestão FECAP****1. Teorias Organizacionais Contemporâneas (24,5h)**

- Perspectivas, contextos e aplicações das Teorias Organizacionais;
- Sustentabilidade Organizacional, Responsabilidade Social Corporativa e ESG;
- A Teoria de Stakeholders e suas aplicações;
- Criação e Distribuição de valor para Stakeholders
- Engajamento de Stakeholders e Materialidade;
- A Teoria Baseada em Recursos e suas aplicações;
- Fundamentos das Abordagens Econômicas e Comportamentais de Negócios Internacionais

2. Estratégia Empresarial (24,5h)

- Conceito de Estratégia, sua evolução e importância em um contexto dinâmico
- Planejamento Estratégico: processo, técnicas, recomendações e práticas;
- Ambiente de Negócios e Análise Competitiva;
- Construção de Vantagens Competitivas;
- Estratégia do Oceano Azul
- Estratégias Mercadológicas.

3. Empreendedorismo e inovação (24,5h)

- Conceito de empreendedorismo;
- Fundamentos da inovação e promoção de cultura inovadora no ambiente de negócios;
- Relação entre criatividade e inovação;
- Identificação de soluções;
- Papel da liderança na gestão da inovação;
- Inovação na era digital.

4. Negociação Internacional (24,5h)

- Fundamentos da Negociação Internacional: Cultura, Poder e Estratégia
- Negociação em Mercados Globais: Tendências e Desafios Contemporâneos
- Técnicas de Negociação e Resolução de Conflitos em Contextos Internacionais
- Aspectos Legais e Éticos nas Negociações Internacionais

Módulo 2 – Processos, Operações e Fundamentos do Comércio Internacional.**5. Práticas de Comércio Exterior (24,5h)**

- Credenciamento e habilitação: Radar e Siscomex
- Classificação fiscal de mercadorias e de serviços (NCM e NBS)
- Documentação utilizados no comércio exterior
- Logística Internacional e Despacho Aduaneiro
- Incoterms 2020
- Modalidades de Pagamento Internacional
- Fluxos operacionais de exportação e importação
- Regimes aduaneiros especiais

6. Contratos Internacionais(24,5h)

- Direito Internacional do Comércio e Contratos Internacionais
- Formação de contratos internacionais e Teoria Geral dos Contratos
- Autonomia da vontade e Elementos de conexão
- Cláusulas típicas e atípicas
- Tipos de contratos
- Responsabilidade e solução de litígios

7. Análise Econômica do Comércio Exterior (24,5h)

- Analisando fluxos de comércio
- Quantificando a política comercial
- Analisando o comércio bilateral pelo modelo gravitacional
- Simulação de equilíbrio parcial do comércio exterior
- Efeitos distributivos do comércio exterior

8. Políticas de Comércio Exterior (24,5h)

- Multilateralismo e Regionalismo comercial
- Negociações Internacionais de Comércio e Investimento
- Medidas regulatórias e o Comércio Internacional
- Cadeias Globais de Valor e o Comércio Internacional

Módulo 3 – Estratégias, Cenários e Políticas de Internacionalização**9. Economia Política Internacional (24,5h)**

- Introdução à EPI.
- Métricas, indicadores e debates.
- Atores e governança global.
- Globalização e Fluxos internacionais.
- Desenvolvimento” como conceito, prática e política.
- Meio Ambiente, clima e desenvolvimento sustentável

10. Estratégias de Internacionalização de Empresas (24,5h)

- Tendências e regulação internacional de comércio e investimentos
- Internacionalização: Conceitos e Teorias
- Estratégias de Entrada e Expansão
- Gestão e Desafios do Processo de Internacionalização

11. Marketing Global (24,5h)

- Definições de marketing Global e seu papel dentro das empresas através dos anos
- O processo de planejamento Estratégico de Marketing e análise do ambiente no mercado global
- Segmentação de mercado e comportamento do consumidor – fatores culturais
- Produto e diferenciação em marketing global
- Posicionamento e Seleção de Mercados Alvo
- Canais de Marketing

12. Análise de Conjuntura e Construção de Cenários Internacionais (24,5h)

- Análise dos principais indicadores macroeconômicos
- Análise da pauta de exportações e importações dos BRICS
- Brasil – Ambiente Interno e Ambiente Externo
- Principais indicadores de conjuntura econômica
- Análise de conjuntura econômica
- Elaboração de cenário econômico

Disciplinas e Atividades Complementares**13. Disciplina Eletiva (de acordo com os programas oferecidos no período do curso) (24h)**

- Soft Skills (desenvolvimento de Competências Pessoais)
- Orientação e Elaboração de Projetos de Pesquisa
- Palestras, Cursos, Seminários e Workshop oferecidos pela FECAP

Visitas Técnicas Obrigatórias e Palestras

- Tendo em vista ofertar experiências práticas, o curso organizara visitas técnicas(*presenciais e/ou virtuais) aos alunos e palestras com grandes especialistas da área.

Sujeitos a alterações a critério da Coordenação de curso*14. Atividades de integração - IntegraPós (22h)**

- Encontros com profissionais de mercado para discussão de temas relevantes e atuais.
- Encontros com a coordenação para tratar do curso, mercado de trabalho e carreira.
- Mentorias para carreira

15. Orientação para aprendizagem e Ambientação (20h) **

- Gestão do tempo e organização de estudos
- Ambiente Moodle
- Palestras de ambientação

- Metodologia
- Ética e respeito no ambiente virtual e presencial
- Manual de aluno e formas de comunicação

*** Disciplina EAD – Autoinstrucional, a ser cursada no início do curso.*