

NEGÓCIOS INTERNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR

Matriz Curricular 2026-1

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

Objetivo do Curso:

O curso de Negócios Internacionais e Comércio Exterior foi desenvolvido para profissionais que buscam atuação estratégica no mercado global e desejam assumir posições de destaque em empresas que operam no ambiente internacional. Seu objetivo é formar especialistas com visão global de negócios, domínio das operações de comércio exterior e capacidade de atuar com segurança em cenários dinâmicos e competitivos.

Com uma grade interdisciplinar e foco em aplicação prática, o programa desenvolve competências técnicas e gerenciais para atuação em negociação internacional e expansão de mercados. Além de conteúdos sólidos, o curso prepara o aluno para tomada de decisão, análise de ambientes globais e liderança em contextos multiculturais. Mais do que conhecimento técnico, a formação desenvolve pensamento estratégico, visão de negócios e capacidade de gerar resultados em operações internacionais.

Currículo da Coordenadora:

Sabrina Della Santa Navarrete

Doutora em Administração pela Universidade de São Paulo (FEA/USP), com foco de pesquisa em ESG em Sistemas Agroindustriais. Mestre em Administração com ênfase em Gestão Internacional pela ESPM de São Paulo. Possui experiência no desenvolvimento e gestão de negócios internacionais e atua como professora universitária nas áreas de comércio exterior, internacionalização de empresas, cadeias globais de valor e ESG no agronegócio nas instituições de ensino: Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado/FECAP e FIA Business School. Ocupa também a função de coordenadora da pós-graduação de negócios internacionais e comércio exterior na FECAP. Como pesquisadora e consultora do PENSA, núcleo de pesquisa da FIA Business School dedicado à gestão e coordenação de projetos relacionados ao agronegócio, atua em projetos de ESG para empresas brasileiras do agronegócio.

Currículo do Curso:

Este curso foi desenvolvido para acelerar sua carreira e abrir portas para o **mercado internacional**, preparando você para atuar com confiança e protagonismo em ambientes globais. Com foco total em **resultado e empregabilidade**, a formação combina **estratégia global, gestão aplicada e visão executiva** em negócios internacionais. Desde o início, o aluno constrói diferenciais competitivos explorando temas como **estratégia empresarial, liderança, economia internacional e ambiente de negócios**, ampliando sua capacidade de decisão estratégica e seu potencial de crescimento profissional.

Na prática, o curso oferece domínio completo de **comércio exterior**, unindo **fundamentos econômicos e regulatórios** a um **passo a passo operacional** avançado. O aluno navegará por temas como **política comercial, acordos internacionais, tributação, logística internacional, despacho aduaneiro, regimes aduaneiros especiais, classificação fiscal (NCM), Incoterms 2020, câmbio e meios de pagamento**, além de ter base jurídica sólida para atuar com **contratos internacionais e gestão de riscos**. Assim, conquista autonomia técnica para executar operações de **exportação e importação** com segurança — um diferencial decisivo para atuar em **trading companies, indústrias exportadoras, multinacionais e consultorias globais**.

Nos módulos avançados, o aluno evolui para o nível estratégico com temas como **internacionalização de empresas, marketing global, inteligência comercial, cadeias globais de valor e análise de conjuntura e cenários internacionais**. Ao longo do curso, também desenvolve **soft skills essenciais de negociação, comunicação intercultural e gestão estratégica**, além de ampliar seu networking com especialistas do mercado internacional. Esta é uma formação completa, atual e conectada às exigências das empresas — ideal para quem busca **diferenciação, ascensão profissional e carreira sólida no comércio internacional e negócios globais**.

Disciplinas/Conteúdos*:

Módulo 1 – Núcleo de Gestão FECAP

1. Teorias Organizacionais Contemporâneas (24h30)

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)**

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)**

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)

- 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 (24h30)

- 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. Soft Skills (24h)**

- Minicursos de assuntos diversificados e relevantes para desenvolvimento de habilidades e competências pessoais.
- Temas divulgados durante o curso, que oportunamente será escolhido pelo aluno(a) Opcional: Orientação e Elaboração de Projetos.

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.

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

*O programa do curso está sujeito a alterações a critério da Coordenação do curso.

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