



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 02/06/2023 09:13



SIGAA

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0206 - MEDIAÇÕES NEGOCIAÇÕES E COMÉRCIO EXTERIOR I - Turma: 02 (2020.1)	
Docente(s):	2015058 - ROBERTO VILMAR SATUR	
Carga Horária:	60h	
Horário:	2T2345	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	Conceitos de Mediação Intercultural e Negociação Internacional. Introdução à mediação e à negociação aplicadas às práticas de comércio exterior. A negociação internacional. O profissional da área. Realidade Brasileira na área. Introdução ao Comércio Exterior. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.	
Objetivos:	EMENTA: Conceitos de Mediação Intercultural e Negociação Internacional. Introdução à mediação e à negociação aplicadas às práticas de comércio exterior. A negociação internacional. O profissional da área. Realidade Brasileira na área. Introdução ao Comércio Exterior. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área. OBJETIVOS: Apresentar o entendimento e o funcionamento básico da atuação no comércio exterior como profissional mediador e negociador internacionais, compreendendo os mecanismos introdutórios do comércio exterior no Brasil.	
Conteúdo:	1) Introdução geral da disciplina e do conteúdo; 2) Introdução ao Comércio Exterior; 3) Conceitos e Introdução de Mediação Intercultural e Negociação Internacional e sua aplicação ao Comércio Exterior 4) O profissional da área 5) Realidade Brasileira na área 6) Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área"	
Habilidades e Competências:	Despertar interesse e conhecimentos básicos sobre Comércio Exterior, Negociações e Mediações Internacionais em ambientes interculturais.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	Aulas expositivas, trabalhos individuais e em grupo, pesquisas e atividades de campo, apresentação de resultados.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	Os alunos serão avaliados de forma contínua por meio de atividades propostas ao longo do semestre letivo, podendo ser prova escrita, oral, seminário, participação, atividades dirigidas, dentre outras. As regras de avaliação obedecem à resolução específica que trata desse tema na UFPB.	
Horário de atendimento:		
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
14/09/2020	21/09/2020	Introdução
28/09/2020	05/10/2020	Introdução ao Comércio Exterior: passos iniciais da área
19/10/2020	26/10/2020	Conceitos e Introdução de Mediação Intercultural e Negociação Internacional e sua aplicação ao Comércio Exterior
09/11/2020	09/11/2020	Realidade Brasileira na área
16/11/2020	23/11/2020	Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.
16/11/2020	23/11/2020	O profissional da área
30/11/2020	30/11/2020	Avaliação 3
07/12/2020	14/12/2020	Espaço para Seminários, atividades dirigidas, pesquisas, atividades práticas e debates, provas
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
05/10/2020	8.00	Avaliação 1
26/10/2020	8.00	Avaliação 2
30/11/2020	8.00	Avaliação 3
07/12/2020	8.00	Reposição
21/12/2020	8.00	Exame Final
07/12/2020		Reposição

Dados Gerais da Turma

Data	Hora	Descrição
21/12/2020		Exame Final

Referências Básicas

Tipo de material	Descrição
Livro	THOMPSON, Leigh L; AQUINO, Carlos Tasso Eira de. O negociador . 3.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 359p. ISBN: 9788576051930.
Livro	MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional e comércio exterior . 16.ed. São Paulo: Atlas, 2014. 599 p. ISBN: 9788522489633.
Livro	VAZQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro : José Lopes Vasquez.. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 301 p. ISBN: 9788522498673.
Livro	MINERVINI, Nicola. Exportar : competitividade e internacionalização. São Paulo: Makron Books, c1997. 418p. ISBN: 853460665.
Livro	CASTRO, José Augusto de. Exportação : aspectos práticos e operacionais. 8.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2013. 412 p. ISBN: 9788571295773.
Livro	DIAS, Reinaldo. Comércio exterior : teoria e gestão. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012. xii, 353p. ISBN: 9788522467549.
Livro	FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Curso de comércio exterior : visão e experiência brasileira. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012. 320 p. ISBN: 9788522467525.

Referências Complementares

Tipo de material	Descrição
Livro	LIMA NETTO, Roberto. A habilidade do rei : você também pode ser um bom negociador. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005. 139p. ISBN: 850001752.
Outros	ALTO COMISSARIADO PARA AS MIGRAÇÕES, I.P. (Coord.). Entre iguais e diferentes: a mediação intercultural. Atas das I Jornadas da Rede de Ensino Superior para a Mediação Intercultural. Lisboa: Junho, 2016. Disponível em: http://repositorio.esepf.pt/bitstream/20.500.11796/2374/1/Atas_RESMI_final.pdf
Livro	DOURADO FILHO, Fernando.. Ao redor do mundo: convivência e negociação com culturas estrangeiras para brasileiros .. 1. Monna Lisa. 2000
Artigo	BORNHOFEN, Denean; KISTENMACHER, Georgia Muller Peres. Negociação internacional baseada na influência cultural: Alemanha. Revista Interdisciplinar Científica Aplicada, Blumenau, v.1, n.2, p.01-15
Outros	CPAL SOCIAL. Manual de mediación intercultural: Aportes desde la experiencia de los intérpretes y traductores oficiales en lenguas indígenas. Lima, Perú: Coordinación Nacional de Intérpretes y Traductores en Lenguas Indígenas, 2016. Disponível em: https://www.cpalsocial.org/documentos/778.pdf .
Outros	DGE/MEC/PT. Retos en los contextos multiculturales - Competencias interculturales y resolución de conflictos La mediación intercultural. Disponível em: https://www.dge.mec.pt/sites/default/files/EPIPSE/mediacao_com_comunidades_ciganas.pdf
Outros	Dissertação: FLORIANI, D. E. A cultura nacional e as Negociações Internacionais: um comparativo entre executivos brasileiros e italianos. Porto Alegre: PPGA/UFRGS, 2002. (Dissertação de Mestrado)
Outros	Entre Iguais e Diferentes: a Mediação Intercultural. Disponível em: http://repositorio.esepf.pt/bitstream/20.500.11796/2374/1/Atas_RESMI_final.pdf
Outros	GRUPO TRIÁNGULO. Materiales de formación en mediación intercultural elaborados por el Grupo Triángulo. Disponível em: https://www.redesinterculturales.org/wp-content/uploads/2017/06/Formaci%C3%B3n-MI.pdf
Livro	MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R. Negociação internacional . São Paulo: Atlas, 2012. 240p. ISBN: 9788522436293.
Livro	GARCIA-LOMAS; O. L.; CHURRUCA, A. N.. Negociación internacional: estrategias y casos .. 1. Pirámide S.A.. 2002
Outros	OLLIVIER, Bruno. Comunicación y mediaciones en la era digital. Disponível em: https://www.academia.edu/34252666/Comunicacion_y_mediaciones_en_la_era_digital .
Artigo	PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31. http://www.uesc.br/revistas/calea/edicoes/rev2_2.pdf
Artigo	RODRÍGUEZ, Dustin Tahisin Gómez; PINEDA, Camilo Andrés Ramos; ABELLA, Yeimmy Carranza. Aportes de negociadores internacionales para el crecimiento, la innovación, el emprendimiento y la competitividad de las empresas colombianas. 2017. Revista FACCEA 7(2): 157 – 164. Disponível em: https://www.udla.edu.co/revistas/index.php/faccea/article/view/728 .
Outros	ROMERO, Carlos Giménez. La naturaleza de la mediación intercultural. Disponível em http://www.colegiocentral.es/wp-content/uploads/2017/12/Carlos-Gimenez-La-Naturaleza-De-La-Mediaci%C3%B3n-Intercultural.pdf

Dados Gerais da Turma

Tipo de material	Descrição
Artigo	STEINGRABER, Ronivaldo. Religião e economia: a China tem um espírito protestante?. CADERNOS do DESENVOLVIMENTO, Rio de Janeiro, v. 13, n. 22, pp. 11-34, jan.-jun. 2018. http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/23
Outros	Tese: SATUR, Roberto Vilmar. Competência em informação dos profissionais negociadores na atuação nos mercados internacionais. João Pessoa: PPGCI, UFPB, 2017, (Tese de Doutorado). 449p. Disponível em: https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/12404 .
Livro	LUNARDI, Angelo Luiz. Carta de crédito sem segredos . 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015. 382 p. ISBN: 9788571295629.
Livro	MARTINELLI, Dante Pinheiro; NIELSEN, Flávia Angeli; MARTINS, Talita Mauad (org). Negociação : conceitos e aplicações práticas. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 268 p. ISBN: 9788502090156.
Livro	MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R. Negociação internacional . São Paulo: Atlas, 2012. 240p. ISBN: 9788522436293.
Livro	ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Princípios de negociação : ferramentas de gestão. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2014. 273p. ISBN: 9788522445837.
Livro	NEGOCIAÇÕES econômicas internacionais: abordagens, atores e perspectivas desde o Brasil. São Paulo: Unesp, 2011. ISBN: 9788539301812.
Livro	STIGLITZ, Joseph E; CHARLTON, Andrew; SERRA, Afonso Celso da Cunha. Livre mercado para todos : como um comércio internacional livre e justo pode promover o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. 327p. ISBN: 8535221794.
Livro	WERNECK, Paulo. Comércio exterior & despacho aduaneiro . 5.ed. rev.e atual. Curitiba: Juruá, 2015. 355 p. ISBN: 978853625054.
Livro	ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; VILAS BOAS, Ana Alice. Cultura e ética na negociação internacional . São Paulo: Atlas, 2006. 160p. ISBN: 8522445567.
Livro	BASSO, Maristela. Contratos internacionais do comércio : negociação, conclusão, prática. 3.ed. Porto Alegre: Liv. do Advogado, 2002. 294p.
Livro	BEHRENDTS, Frederico L.. Comércio exterior .. 8. ed. IOB Thomson. 2006
Livro	BRASIL.SECRETARIA DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO. Agronegócio brasileiro : desempenho do comércio exterior=Brazilian agribusiness: foreing trade performance. -Brasília: MAPA/SRIA/DPTA/CGOE, 2004-2006. 104p :il.
Livro	CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. Negócios internacionais : estratégia, gestão e novas realidades. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 552 p. ISBN: 9788576053798.
Livro	DEL CARPIO, Rómulo Francisco. Carta de crédito e UPC 600 : comentada. São Paulo: Aduaneiras, 2008. 416 p. ISBN: 9788571295292.
Livro	DE NEGRI, João Alberto; ARAÚJO, Bruno César Pino Oliveira de. As empresas brasileiras e o comércio internacional . Brasília: IPEA, 2006. 414p. ISBN: 8586170933.
Livro	ENGELBERG, Esther. Contratos internacionais do comércio . 4. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2010. 142p. ISBN: 9788522446513.
Livro	FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Competitividade no comércio internacional : acesso das empresas brasileiras aos mercados globais. São Paulo: Atlas, 2010. 250p. ISBN: 9788522459230.
Livro	FERREIRA, Gonzaga. Negociação : como usar a inteligência e a racionalidade. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013. xiv, 253 p. ISBN: 9788522474622.
Livro	GANDELMAN, Marisa. Poder e conhecimento na economia global : o regime internacional da propriedade intelectual da sua formação às regras de comércio atuais. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004. 317p. ISBN: 8520006566.
Livro	KEEDI, Samir. Documentos no comércio exterior, a carta de crédito e a publicação 600 da CCI . 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2016. 194 p. ISBN: 9788571297319.
Livro	LIMA NETTO, Roberto. A habilidade do rei : você também pode ser um bom negociador. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005. 139p. ISBN: 850001752.
Livro	LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. Comércio exterior competitivo . 4.ed. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2011. 546 p. ISBN: 9788571295636.

Número do documento: **797084**

Data de emissão: **02/06/2023**

Código de verificação: **d4c69af148**

ATENÇÃO

Para verificar a autenticidade deste documento acesse <https://sigaa.ufpb.br/sigaa/documentos/> informando o número do documento, data de emissão e o código de verificação