



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 02/06/2023 09:59



SIGAA

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0210 - MEDIAÇÕES NEGOCIAÇÕES E COMÉRCIO EXTERIOR II - Turma: 02 (2021.2)	
Docente(s):	3240837 - TALITA NEVES BEZERRA DA SILVA	
Carga Horária:	60h	
Horário:	2T1234	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	Mediações Interculturais e Negociações Internacionais aplicadas à atividade. Áreas e atividades que envolvem o comércio exterior. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.	
Objetivos:	Apresentar o funcionamento dos processos de importação e exportação no Brasil, bem como as formas de negociação e mediação internacional e intercultural.	
Conteúdo:	- Introdução ao comércio exterior - Estratégias de inserção no mercado internacional - Sistemática de Exportação: passo a passo, documentos para o processo, rotinas, cuidados, trâmites legais, cumprimento de prazos, tributos, documentos e alimentação dos sistemas de controle, tributos e fiscalização do governo, DUE - Sistemática de Importação: passo a passo, documentos para o processo, rotinas, cuidados, trâmites legais, cumprimento de prazos, tributos, documentos e alimentação dos sistemas de controle, tributos e fiscalização do governo, DUIMP - Como Elaborar os Documentos no Comércio exterior - Mecanismos simplificados de Exportação e Importação - Isenções e incentivos no Comércio exterior - Marketing Internacional - Logística Internacional e Aduana - Custo, Preço e Tributação na Importação e na Exportação - Isenções e incentivos no Comércio exterior - Pagamentos e Câmbio em Comércio Exterior - Financiamento a Exportação - Mudanças na rotina do comércio exterior com a pandemia e a digitalização - Tópicos Atuais e tendências na área de negociações, mediações e comércio exterior "	
Habilidades e Competências:	- Processo de Importação / Exportação - Medição e Negociação Internacional	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	A base metodológica é de forma construtivista, utilizando de trocas de conhecimentos e de técnicas de flipped classroom para que os alunos possam desenvolver as habilidades e competências, de modo a proporcionar um aprendizado de modo social e autônomo.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	1. Seminários 2. Atividades desenvolvidas em sala 3. Avaliação	
Horário de atendimento:		
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
21/02/2022	21/02/2022	Aula Introdutória
07/03/2022	07/03/2022	Seminários do semestre
07/03/2022	07/03/2022	Aula 01
14/03/2022	14/03/2022	Aula 02
21/03/2022	21/03/2022	Aula 03
28/03/2022	28/03/2022	Aula 04
04/04/2022	04/04/2022	aula 05
11/04/2022	11/04/2022	Aula 06
18/04/2022	18/04/2022	Aula 07
25/04/2022	25/04/2022	Aula 08
02/05/2022	02/05/2022	Aula 09
09/05/2022	09/05/2022	Aula 10
16/05/2022	16/05/2022	Aula 11
23/05/2022	23/05/2022	Aula 12
30/05/2022	30/05/2022	Aula 13
06/06/2022	06/06/2022	Aula 14

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
13/06/2022	13/06/2022	Aula 15
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
04/04/2022	13:00	Avaliação Escrita 01
06/06/2022	13:00	Avaliação Escrita 02
20/06/2022	13:00	Avaliação Escrita 03 (Através de Seminários durante todo o semestre)
13/06/2022	13:00	Reposição
13/06/2022	13:00	Exame Final
13/06/2022		Reposição
13/06/2022		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira. . Atlas. 2012	
Livro	CASTRO, José Augusto de. Exportação: aspectos práticos e operacionais. 8. São Paulo: Aduaneiras. 2013	
Livro	GARCIA, Luiz Martins.. Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. . São Paulo: Aduaneiras. 2015	
Livro	MINERVINI, Nicola. O exportador. . São Paulo: Pearson. 2012	
Referências Complementares		
Tipo de material	Descrição	
Livro	VAZQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro. . São Paulo: Atlas. 2015	
Livro	LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza.. Comércio exterior competitivo. . São Paulo: Edições Aduaneiras. 2011	
Livro	DIAS, Reinaldo et al. Comércio exterior: teoria e gestão. . São Paulo: Atlas. 2004	
Livro	WERNECK, Paulo. Como classificar mercadorias: uma abordagem prática. . São Paulo: Aduaneiras. 2011	
Livro	MAIA, Jayme de Mariz.. Economia internacional e comércio exterior. . São Paulo: Atlas. 2014	
Livro	SEGALIS, Gabriel; FRANÇA, Ronaldo de; ATSUMI, Shirley Yurica Kanamori.. Fundamentos de exportação e importação no Brasil.. . Rio de Janeiro: FGV. 2012	
Livro	NOSÉ JUNIOR, Amadeu. Marketing internacional: uma estratégia empresarial.. . São Paulo: Pioneira Thomson Learning. 2005	
Livro	MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R.. Negociação internacional. . São Paulo: Atlas. 2012	
Livro	SATUR, Roberto Vilmar; DUARTE, Emeide Nóbrega.. Negociadores internacionais: Atuação profissional com competência.. . João Pessoa: Editora do CCTA. 2020	
Livro	KUHN, Egídio; SATUR, Roberto Vilmar. Plano de marketing de exportação para o uso de negociadores de pequenas e médias empresas. . João Pessoa: Editora do CCTA. 2020	
Livro	FILGUEIRA, Sarah Priscila; SATUR, Roberto Vilmar. Profissão de negociador internacional no Brasil: Regularizar ou não regularizar?.. . João Pessoa: Editora do CCTA. 2020	
Livro	WERNECK, Paulo. WERNECK, Paulo. . Curitiba: Juruá. 2015	

Número do documento: **797183**

Data de emissão: **02/06/2023**

Código de verificação: **c493b25ea7**

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