



PÓS-GRADUAÇÃO

COMÉRCIO

INTERNACIONAL



BUSINESS SCHOOL

FIA BUSINESS SCHOOL

Há mais de 40 anos, a FIA é reconhecida como uma das melhores escolas de negócios em educação executiva e consultoria, com soluções no Brasil e em vários outros países.

Criada em 1980, por iniciativa de professores do Departamento de Administração da FEA-USP, a FIA é uma entidade privada, sem fins lucrativos. Mantém atualmente um Acordo de Cooperação Técnica com a USP, mediante o qual executa projetos em parceria.

Essa simbiose traz benefícios e complementaridades para ambas as instituições, constituindo-se no diferencial mais importante da FIA em relação ao mercado. De um lado, dissemina-se conhecimentos em Administração com a realização de atividades de ensino, consultoria e pesquisa aplicada, de outro, alimenta-se as atividades acadêmicas de pesquisa e ensino da Universidade.



AcREDITADA
pela Amba



Filiada à
AACSB



Filiada à
EFMD



AcREDITADA
com nota máxima
pelo MEC



4 estrelas da
QS Stars 2022

SOBRE O CURSO

DIFERENCIAIS

Os principais diferenciais do curso estão associados à qualidade do corpo docente, dos tópicos presentes no conteúdo programático e da apresentação de exercícios e casos práticos já vivenciados pela equipe de instrutores.

OBJETIVO

O Programa de Pós-Graduação “Lato Sensu” Em Comércio Internacional promoverá o desenvolvimento das seguintes competências aos participantes: · Competência de visão estratégica nos negócios; · Competência em negociação empresarial; · Competência na comunicação empresarial; · Competência na organização dos recursos financeiros, materiais e de pessoas; · Competência no aprendizado organizacional; · Competência em resolução de problemas administrativos complexos; · Competência em gestão de projetos

PERFIL DO ALUNO

Graduados das diversas áreas do conhecimento: Administradores, Engenheiros, Economistas, Contadores, Advogados, Médicos e outros profissionais, interessados em desenvolver suas competências na área do Comércio Internacional.

CERTIFICAÇÃO

O Certificado de Conclusão do Curso, emitido pela Faculdade FIA de Administração e Negócios, será fornecido ao aluno aprovado no curso de acordo com a Resolução CNE/CES nº 1 de 2018. Será considerado aprovado, quem obtiver média final igual ou superior a 7,0 (sete) em cada disciplina ou módulo da estrutura curricular do curso e, simultaneamente, de 75% (setenta e cinco por cento) do total de horas-aula do curso, bem como, ter sido aprovado no Trabalho de Conclusão do Curso. Ao pós-graduando que cumprir tais requisitos é conferido o certificado de pós-graduação lato sensu, em nível de ou MBA, acompanhado do respectivo histórico escolar.

METODOLOGIA

Aulas teóricas com utilização de cases e aplicação de metodologias ativas de ensino. Serão também utilizados cases e exercícios referentes a cada tópico.

SISTEMA DE AVALIAÇÃO

- Prova por disciplina;
- Exercícios extraclases individuais;
- Exercícios extraclases em grupo;
- Elaboração de TCC;
- Banca de avaliação do TCC.

PROCESSO SELETIVO

Para integrar o curso é preciso que você participe de nosso Processo Seletivo. Você poderá participar de uma entrevista com a coordenação, que irá apresentar o curso com mais detalhes e fazer uma análise de suas expectativas de formação para alcançarmos juntos os seus objetivos. No momento do agendamento do processo seletivo, é necessário o envio do diploma da graduação e currículo.

MATRIZ CURRICULAR

Disciplina I - Comércio Internacional – (40h)

Fundamentos de Macroeconomia

- Política Econômica e os Impactos nos Negócios
- Análise dos Agregados Macroeconômicos
- Como Estruturar uma Análise Estratégica da Conjuntura Econômica
- Políticas Econômica

Economia Brasileira

- Cenários Internacionais
- Impactos do Cenário Mundial na Economia Brasileira
- Análise de Mercados Emergentes
- Juros, Inflação, Política Fiscal e Tributária
- Competitividade Nacional

Economia Internacional

- Investimentos Diretos e os Mercados Emergentes
- Blocos Regionais e a Evolução do Comércio
- Impactos do Cenário Mundial na Economia Brasileira
- BRICS

Economia de Empresas Internacionais

- Fundamentos de Microeconomia
- Análise Aplicada de Oferta e Demanda
- Análise de Casos de Empresas Internacionais

Organismos Nacionais Fomentadores do Comércio Exterior

- Estrutura Oficial do Comércio Exterior Brasileiro
- Análise Quantitativa e Qualitativa do Comércio Exterior Brasileiro
- Estratégias para Alavancar os Negócios Internacionais

Organismos Internacionais: ordenamento do Comércio Internacional

- Papel dos Organismos Internacionais: ordenamento e liberalização
- Sistema Multilateral de Comércio
- Análise Comparativa das Estruturas Internacionais
- Estratégias para Alavancar os Negócios Internacionais

Blocos Econômicos: perspectivas legais e econômicas

- Princípios da Integração Econômica Regional
- Modelos de Integração Regional
- Aspectos Legais e Econômicos dos Principais Blocos Regionais
- Modelo de Análise Estratégica para Promover Negócios Internacionais

Tratados Internacionais

- Estrutura, Classificação e Fases de Celebração dos Tratados Internacionais
- Papel dos Estados Nacionais e Organizações Internacionais
- Impacto dos Tratados Internacionais no Cotidiano Empresarial

Rodadas Internacionais

- Papel da OMC
- Estrutura da OMC
- Análise das Rodadas Internacionais
- Impacto das Decisões da OMC no Cotidiano Empresarial

Nomenclatura e Classificação Fiscal de Mercadorias

- Nomenclaturas Fiscais Utilizadas pelo Brasil
- O Processo de Classificação Fiscal nas Empresas
- Programas de Redução Tarifária

Incoterms

- Conceitos, Estrutura e Classificação dos International Commercial Terms
- Incoterms e Transportes
- Utilização dos INCOTERMS de Forma Estratégica

Legislação Aduaneira

- Fundamentos da Legislação Aduaneira
- Estrutura Administrativa Governamental e sua Importância para os Negócios
- Mecanismos de Defesa Comercial

Barreiras Alfandegárias

- Classificação das Barreiras Alfandegárias
- Disposição Empresarial para Contornar as Barreiras Alfandegárias
- Dumping e Antidumping
- Conceitos e Práticas Associadas ao Dumping e Antidumping no Mundo
- Aplicação do Processo de Investigação de Dumping
- Análise de Casos de Dumping e Antidumping

Contratos Internacionais

- Fundamentos Jurídicos sobre Contrato Internacional
- O Direito do Comércio Internacional
- Nova Lex Mercatoria
- Contratos Internacionais: Elementos de Conexão, Fases, Partes, Garantias
- Estudo de Casos: Leitura, Entendimento, Aplicações, Limitações

Disciplina 2 - Processo de Importação – (24h)

Análise dos Mercados Internacionais para Importação: Estados Unidos e União Europeia

- Análise Qualitativa e Quantitativa dos Mercados
- Aspectos Considerados na Internacionalização
- Metodologias de Análise de Mercados Internacionais

Análise dos Mercados Internacionais para Importação: Ásia e América Latina

- Análise Qualitativa e Quantitativa dos Mercados
- Aspectos Considerados na Internacionalização
- Metodologias de Análise de Mercados Internacionais

Procedimentos para Importação

- Procedimento Administrativo da Importação
- Estrutura Tributária na Importação Brasileira
- Cálculo de Custo de Importação

Documentação para Importação

- Documentos Emitidos pelo Importador
- Documentos Fornecidos pelo Exportador
- Documentos Emitidos pelo Transportador

SISCOMEX – Importação

- Normas Administrativas, Operacionais, Fiscais e Cambiais
- Etapas do Processo de Importação no SISCOMEX

Aspectos Tributários da Importação

- Tributos Incidentes nas Importações Brasileiras
- Análise Crítica dos Processos de Importação
- Análise Estratégica da Tributação na Importação

Regimes Aduaneiros

- Regimes Aduaneiros Especiais à Disposição das Empresas Brasileiras
- Aplicação dos Conceitos em Casos Reais

Compras Internacionais

- Visão Estratégica de Sourcing das Empresas Globais
- Estratégias de Compras Internacionais
- Metodologia para Seleção de Fornecedores
- Indicadores de Desempenho para Global Sourcing
- Cases de Global Sourcing

Disciplina 3 - Processo de Exportação – (24h)

Análise dos Mercados Internacionais para Exportação: Estados Unidos e União Europeia

- Análise Qualitativa e Quantitativa dos Mercados
- Aspectos Considerados na Internacionalização
- Metodologias de Análise de Mercados Internacionais

Análise dos Mercados Internacionais: Estados Unidos, União Européia, Ásia e América Latina

- Análise Qualitativa e Quantitativa dos Mercados
- Aspectos Considerados na Internacionalização
- Metodologias de Análise de Mercados Internacionais

Procedimentos para Exportação

- Procedimento Administrativo da Exportação
- Estrutura Tributária na Exportação Brasileira
- Cálculo de Custo de Exportação

Documentação para Exportação

- Documentos Emitidos pelo Exportador
- Documentos Fornecidos pelo Importador
- Documentos Emitidos pelo Transportador

SISCOMEX – Exportação

- Normas Administrativas, Operacionais, Fiscais e Cambiais
- Etapas do Processo de Exportação no SISCOMEX

Aspectos Tributários da Exportação

- Tributos Incidentes nas Exportações Brasileiras
- Análise Crítica dos Processos de Exportação
- Análise Estratégica da Tributação na Exportação

Regimes Aduaneiros

- Regimes Aduaneiros Especiais à Disposição das Empresas Brasileiras
- Aplicação dos Conceitos em Casos Reais

Consórcio de Exportação

- Modelos de Arranjos Organizacionais para Exportação
- Estratégias de Internacionalização em Consórcio
- Casos de Sucessos de Consórcio de Exportação

Cultura Exportadora

- Empresa Orientada ao Mercado Internacional
- Como Implementar a Cultura Exportadora
- Casos de Sucessos de Empresas com Mentalidade Internacional

Disciplina 4 - Finanças Internacionais – (40H)

Introdução a Finanças

- Fundamentos em Finanças
- Matemática Financeira

Sistema Financeiro Internacional

- Sistema Financeiro: Estrutura, Regulamentação, Legislação, Práticas
- Mercado Monetário, Mercado de Crédito, Mercado Cambial, Mercado de Capitais, Mercado de Derivativos
- Aplicações Reais para os Negócios

Mercado Cambial

- Mercado de Câmbio: Estratégias, Participantes, Produtos, Serviços
- Operações no Mercado Cambial
- Mecanismos de Hedge ou Proteção

Riscos nos Negócios Internacionais

- Tipologia de Riscos Internacionais
- Governança nos Negócios Internacionais
- Análise de Risco: Conceitos, Princípios, Técnicas, Modelos e Boas Práticas

Finanças no Comércio Internacional

- Princípios de Finanças para Importação e para Exportação
- Parâmetros Financeiros de Comércio Internacional
- Instrumentos de Pagamentos Usados no Comércio Exterior
- Mecanismos de Pagamentos no Comércio Exterior

Trade Finance

- Cobranças Internacionais
- Financiamentos Internacionais
- Garantias Internacionais
- Soluções Financeiras para os Negócios Internacionais

Formação de Preços Internacionais

- Estratégias para Composição do Preço
- Preço como forma de Segmentação
- Aspectos Psicológicos da Precificação
- Estratégias de Preço e Ciclo de Vida do Produto
- Estratégia de Preço e Inovação
- Estratégia de Precificação vinculada a Estratégia da Organização

Formação de Preços Internacionais

- Elementos Formadores do Preço
- Margem x Mark-up
- Avaliação Tributária
- Formação do Preço Internacional

Disciplina 5 - Marketing Internacional – (40H)

Introdução ao Marketing

- Conceito e Evolução do Pensamento em Marketing
- Tipos de Mercados: B2C, B2B, C2C
- Comportamento do Consumidor Final e Comprador Organizacional: Teorias, Modelos, Análise, Fatores Determinantes, Estratégias
- Processo de Compras: Estratégia, Risco e Métodos

Competitividade Internacional

- Fatores da Competitividade Internacional
- Acordos Regionais de Comércio
- Diplomacia Corporativa

Acesso aos Mercados Globais

- Dimensionamento dos Mercados Internacionais
- Decisões Estratégicas Antecedentes ao Ingresso nos Mercados Globais
- Inteligência Competitiva para Mercados Internacionais
- Inteligência de Mercado para Mercados Internacionais
- Estudo de Casos de Aplicação em Acesso aos Mercados Globais: Agrobusiness, Mineração, Energia, Manufaturados e Serviços

Gestão Internacional

- Análise do Ambiente Internacional
- Principais Processos da Corporação Global
- Integração Global x Atendimento Local
- Internacionalização de Empresas
- Como Implementar a Gestão Internacional nas Empresas
- Produtos, Marcas e Serviços Globais
- Administração de Produtos e Marcas Globais
- Administração de Serviços Internacionais

Feiras, Exposições e Eventos

- Comércio Internacional e Eventos Internacionais
- Planejamento e Estratégia do Projeto Participação em Eventos Internacionais
- Tipos de Stand, Custos, Logística e Cronograma
- Como Participar de Eventos Internacionais

Disciplina 6 - Logística Internacional – (40h)

Introdução a Logística

- Conceitos de Logística
- Logística Integrada e Cadeia de Suprimentos
- Estoques e Armazenagem
- Recepção, Manuseio, Separação e Expedição
- Localização e Distribuição
- Consolidação de Cargas no Exterior

Gestão Estratégica em Logística

- A Importância da Logística no Ambiente dos Negócios
- Papel de cada Agente no Sistema Logístico
- Modelos Logísticos
- Automação como Estratégia Logística
- Logística Integrada
- Logística Reversa
- Rede Logística

Infra-Estrutura em Logística

- Infraestrutura de Transporte no Brasil
- Operadores Logísticos
- Sistemas Multimodais
- Cabotagem
- Seguro de Cargas

Tecnologia em Logística

- Tecnologia da Informação Aplicada a Logística
- Sistemas Logísticos por RFID
- Novas Tecnologias em Logística

Logística Internacional

- Empresa Estendida
- Supply Chain Management
- Tendências Logísticas na Internacionalização de Empresas

Varejo Internacional

- Características Distintivas do Varejo Internacional
- Tendências do Varejo Internacional
- Caso de Sucesso no Varejo Internacional

Disciplina 7 - Gestão de Negócios Internacionais – (40H)

Trading: Negócios, Estrutura e Competências

- Características de uma Trading
- Estrutura de uma Trading
- Competências Essenciais das Trading Brasileiras
- Como Estruturar uma Trading

Plano de Negócios Internacionais

- Business Model Generation: teoria e aplicação
- Processo de Desenvolvimento de Business Plan
- Estrutura de um Business Plan
- Desenvolvimento de Business Plan para um Novo Negócio Internacional

Gestão Internacional de Pessoas

- Mapeamento das Diferenças Culturais
- Principais Processos da Gestão Internacional de Pessoas
- Alinhamento com Estratégia Corporativa para os Mercados Globais

Negociação Internacional

- Métodos de Negociação
- Técnicas de Negociação
- Processo de Negociação
- A Psicologia da Negociação
- Racionalidade x Intuição nas Negociações
- Diferenças Culturais
- Negociação, Conflitos e Acordos
- Negociações Complexas Internacionais

Relações Inter-Empresariais nos Negócios Internacionais

- Modelos de Criação e Gestão de Alianças Estratégicas

- Estrutura Interorganizacional para Alianças Estratégicas Internacionais
- Estratégia de Compartilhamento entre os Parceiros Estratégicos Internacionais
- Como Desenvolver Alianças Estratégicas Exitosas para Negócios Internacionais

Disciplina 8 - Aplicações em Negócios Internacionais – (40H)

Tomada de Decisão em Ambiente Empresarial

- Visão Sistêmica e Corporativa
- Tomada de Decisão em Grupo
- Estratégias Funcionais

Simulação da Gestão Empresarial Internacional

- Teoria dos Jogos
- Jogos de Empresa
- Simulação das Melhores Prática Empresariais em Marketing e Finanças

Ciclo de Aplicações Especializadas nos Negócios Internacionais

- Internacionalização de Empresas Brasileiras
- Gestão da Marca Internacionais - Branding
- Desafios do Comércio Exterior (Mercado, Legislação, Infra-Estrutura, Profissão)
- Comércio Internacional de Serviços
- Ciclo de Aplicações Especializadas nos Negócios Internacionais

Disciplina 9 - Metodologia para o Desenvolvimento de Projeto de Aplicação – (24h)

Metodologia de Pesquisa Aplicada para Gestores

- Definição do Tema de Pesquisa
- Definição da Base Conceitual
- Elaboração do Projeto de Pesquisa
- Discussão de Casos Práticos
- Palestras com Executivos sobre Temas Emergentes
- Desenvolvimento de Projeto Aplicativo

Disciplina 10 - Desenvolvimento Profissional e Pessoal - (48H)

Coaching

Gestão de Carreira

Qualidade de Vida no Trabalho

Comunicação para Liderança

Lider de Alta Performance

Gestão da Inovação

Design Thinking

Comunicação Escrita e Oral

Fórum Internacional

Ciclo de Palestras sobre Temas Emergentes: Mídias Sociais, Mercados

Populares, Mercado de Luxo

» INFORMações

✉ daral@fia.com.br

☎ [\(11\) 99964-1886](tel:(11)99964-1886)

🌐 fia.com.br