**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**COMPONENTE CURRICULAR:** COMÉRCIO INTERNACIONAL

**DOCENTE:** Vainder J. G. de Melo **E-mail:** [vainder.melo@lasalle.org.br](mailto:vainder.melo@lasalle.org.br)

**Semestre:** 2020/2 **Horário:** 18h25min às 22horas **Carga horária:** 80h

|  |
| --- |
| Ementa |

Aborda as principais teorias do comércio internacional; discute a globalização e seus desdobramentos a nível regional, nacional e internacional; contextualiza os blocos econômicos e os principais acordos internacionais; identifica o perfil e as competências necessárias para o profissional de comércio exterior; aborda as instituições intervenientes no comércio exterior; sistematiza as dinâmicas de importação e exportação pela ótica das empresas / organizações brasileiras; identifica os fatores culturais que impactam nas negociações internacionais e as principais práticas cambiais e modalidades de pagamentos 91 internacionais; analisa a estrutura do comércio exterior brasileiro, enfatizando o debate sobre de casos de internacionalização de empresas brasileiras.

|  |
| --- |
| **Competências** |

I - Implementar programas e projetos, que visem melhorar o desempenho organizacional, promovendo estudos de racionalização tornando a organização mais competitiva;

II - Reconhecer e definir problemas, equacionar soluções, pensar estrategicamente, introduzir modificações no processo produtivo, atuar preventivamente, transferir e generalizar conhecimentos e exercer, em diferentes graus de complexidade, o processo da tomada de decisão;

III - Refletir e atuar criticamente sobre a esfera da produção, compreendendo sua posição e função na estrutura produtiva sob seu controle e gerenciamento;

IV- Desenvolver raciocínio lógico, crítico e analítico para operar com valores e formulações matemáticas presentes nas relações formais e causais entre fenômenos produtivos, administrativos e de controle, expressando-se de modo crítico e criativo diante dos diferentes contextos organizacionais e sociais;

V - Ter iniciativa, criatividade, determinação, vontade política e administrativa, vontade de aprender, abertura às mudanças e consciência da qualidade e das implicações éticas do seu exercício profissional;

VI - Desenvolver capacidade de transferir conhecimentos da vida e da experiência cotidianas para o ambiente de trabalho e do seu campo de atuação profissional, em diferentes modelos organizacionais, revelando-se profissional adaptável;

VII - Desenvolver capacidade para realizar consultoria em gestão e administração, pareceres e perícias administrativas, gerenciais, organizacionais, estratégicos e operacionais.

|  |
| --- |
| **Unidades de Aprendizagem** |

1. Apresentação da disciplina e do plano de ensino.
2. Conceitos, objetivos, classificações e terminologias utilizadas no comércio exterior – 1ª Parte.
3. Conceitos, objetivos, classificações e terminologias utilizadas no comércio exterior – 2ª Parte.
4. A relação que envolve as organizações com o mercado – 1ª Parte.
5. A relação que envolve as organizações com o mercado – 2ª Parte.
6. Influências e reflexos da economia mundial em relação à brasileira – 1ª Parte.
7. Influências e reflexos da economia mundial em relação à brasileira – 2ª Parte.
8. As negociações internacionais.
9. Exportações, Importações, Jurisdição Aduaneira, aspectos de fronteiras
10. Procedimentos práticos nos processos de exportação. 1ª. Parte.
11. Procedimentos práticos nos processos de exportação. 2ª. Parte.
12. Procedimentos práticos nos processos de exportação. 3ª. Parte.
13. Procedimentos práticos nos processos de importação.
14. Os aspectos sistêmicos do comércio internacional.

|  |
| --- |
| **Estratégias metodológicas** |

1. Aula expositiva com uso de laboratórios de informática para acesso a sites que operam atividades relacionadas com o comércio exterior brasileiro e internacional.
2. Leitura e estudo em grupo de textos: para um amplo aproveitamento dos temas propostos, o presente pressuposto metodológico considera indispensável a leitura e o estudo em grupo. Essa metodologia visa uma maior interação dos alunos com o conteúdo a ser desenvolvido durante a aula.
3. Debates em sala de aula: baseado nos textos e nas aulas, o aluno terá a oportunidade de refletir e discutir suas ideias e compreensões sobre o assunto desenvolvido e, em seguida, problematizar, isto é, discutir as diversas opiniões e ideias confrontando com a realidade.
4. O objetivo dessa metodologia é incentivar o estudante a ter uma visão conjuntural e consciente do ambiente em que vive e que também irá atuar como profissional.
5. Seminários: serão divididos temas para equipes de alunos, os quais serão acompanhados durante todo o processo de elaboração e finalização dos painéis das suas apresentações. Cada equipe deverá pesquisar, estudar e problematizar o seu tema. Os alunos poderão usar a criatividade para inovar na apresentação.

|  |
| --- |
| **Atividades discentes** |

1. Atividades semanais ou quinzenais, a serem realizadas individualmente (ou em grupos).
2. Leitura, estudo e síntese pessoal de artigos propostos.
3. Participação nas atividades presenciais.
4. Práticas de gestão de pessoas em situações reais ou simuladas.
5. Preparação e apresentação dos conteúdos estudados em seminário de revisão.
6. Trabalho de análise e de elaboração individuais e/ou em grupos.
7. Palestras com convidados da área que atuam em empresas da região.

|  |
| --- |
| **Atividades de extensão** |

1. Elaboração de projeto focado na aplicabilidade direta na indústria, comercio e serviços.

|  |
| --- |
| **Procedimentos e critérios de avaliação** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| G1 Prova | **SEMINÁRIO – 6,0 PONTOS**   1. Sendo considerados: Domínio de Conteúdo **(4,0)** 2. Apresentação em PPT ou Prezi **(1,0)** 3. Pesquisa **(1,0)** | 60% |
| Trabalhos em sala de aula | **VIVÊNCIA – 4,0 PONTO**   1. Assiduidade, 2. Participação em aula, 3. Resolução de exercícios e entrega de soluções. | 40% |
|  |  | | |
| G2 Prova | **SEMINÁRIO FINAL – 8,0 PONTOS**   1. Sendo considerados: Domínio de Conteúdo **(4,0)** 2. Apresentação em PPT ou Prezi **(1,0)** 3. Pesquisa **(1,0)** | 80% |
| G2 Trabalho em grupo | **VIVÊNCIA – 2,0 PONTO**   1. Assiduidade, 2. Participação em aula, 3. Resolução de exercícios e entrega de soluções. | 20% |
| **G2 FINAL** | **SOMA “trabalhos e G2”** | | |
| **NOTA FINAL** | **MÉDIA entre G1 e G2** | | |

|  |
| --- |
| **Bibliografia básica** |

RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e Câmbio.**11. ed. São Paulo: Lex Editora, 2010.

GARCIA, Luiz Martins.**Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial:**direito de empresa. V.2. 19. ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

|  |
| --- |
| **Bibliografia complementar** |

AKTOUF, Omar. **Pós-globalização, administração e racionalidade econômica:** a síndrome do avestruz. São Paulo: Atlas, 2004.

CAMPOS, Cândido Henrique de. **Planejamento tributário: PIS/Cofins : importação e disposições legais.**São Paulo: Saraiva, 2006.

MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

OLIVEIRA, Manfredo Araújo de. **Desafios éticos da globalização**. 2. ed. São Paulo: Paulinas, 2002.

SANTOS, Darlene Vieira. **Regulamento aduaneiro.**São Paulo: Aduaneiras, 2011.