



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 14/05/2025 23:40



PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0210 - MEDIAÇÕES NEGOCIAÇÕES E COMÉRCIO EXTERIOR II - Turma: 01 (2024.2)	
Docente(s):	2015058 - ROBERTO VILMAR SATUR	
Carga Horária:	60h	
Horário:	2T3456	
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 básicos dos procedimentos de exportação e importação no Brasil as formas de mediações e negociações internacionais.	
Conteúdo:	O conteúdo programático se organizará em torno dos eixos temáticos propostos a partir da leitura de obras escolhidas e enfocadas conforme os seguintes aspectos: · Introdução ao comércio exterior · Estratégias de inserção no mercado internacional · Sistemática de Exportação · Sistemática de Importação · Procedimentos e Documentos no Comércio exterior · Isenções e incentivos no Comércio exterior · Marketing Internacional · Logística Internacional e Aduana · Custo, Preço e Tributação na Importação e na Exportação · Pagamentos e Câmbio em Comércio Exterior · Financiamento a Exportação · Tópicos Atuais e tendências na área de negociações, mediações e comércio exterior"	
Habilidades e Competências:	Identificação e compreensão básica da sistemática de Importação e Exportação, do marketing e da logística internacional.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	Aulas expositivas, discussão de textos e apresentações temáticas relativas ao conteúdo programático.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	A avaliação do aluno inclui trabalhos solicitados, provas, seminários, participação e frequência que compõem o todo para validar como nota. A participação ativa do aluno nas diversas atividades também será contabilizada. Será repassado aos alunos a forma de avaliação, logo no primeiro encontro. Realização das atividades propostas pelo professor em sala de aula e as tarefas do SIGAA valem nota. Fazer as provas igualmente. Entregar as tarefas no prazo, apresentar seminários na data e hora acordada é CONDIÇÃO para não ter nota a menor. Estar presente nas aulas com conduta adequada e participar ativamente sempre que solicitado também é condição de nota e não apenas de frequência.	
Horário de atendimento:		
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
25/11/2024	25/11/2024	Atividade de hoje: ENID, ENEX, ENIC
02/12/2024	02/12/2024	Apresentação do professor, da turma, do plano de ensino. Introdução ao comércio exterior e Exportação em 10 Passos
09/12/2024	10/02/2025	Sistemática de Exportação - Aprendendo a prática e relatos de casos
17/02/2025	24/02/2025	Procedimentos e Documentos no Comércio exterior
03/03/2025	10/03/2025	Atividades Práticas de Comércio Exterior - Formação de Custos e Preços, Documentos e procedimentos
17/03/2025	24/03/2025	Logística Internacional e Aduana
31/03/2025	31/03/2025	Marketing Internacional
07/04/2025	07/04/2025	Sistemática de Importação
14/04/2025	14/04/2025	Pagamentos e Câmbio em Comércio Exterior, Financiamento a Exportação, Cuidados práticos de exportação e Importação
21/04/2025	05/05/2025	Tópicos Atuais e tendências na área
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
03/02/2025	13h	Avaliação 1

Dados Gerais da Turma		
Data	Hora	Descrição
10/03/2025	13h	Avaliação 2
14/04/2025	13h	Avaliação 3
28/04/2025	13:00	Reposição
12/05/2025	13:00	Exame Final
28/04/2025		Reposição
12/05/2025		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	CASTRO, José Augusto de. Exportação: aspectos práticos e operacionais.. . Aduaneiras. 2013	
Livro	FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira. . Atlas. 2012	
Livro	GARCIA, Luiz Martins. Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 9. ed. Aduaneiras. 2015	
Livro	MINERVINI, Nicola. O exportador. 6.ed. Pearson. 2012	
Livro	NOSÉ JUNIOR, Amadeu. Marketing internacional: uma estratégia empresarial. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. 323p. ISBN: 9788522104514.	
Livro	SEGALIS, Gabriel; FRANÇA, Ronaldo de; ATSUMI, Shirley Yurica Kanamori. Fundamentos de exportação e importação no Brasil. Rio de Janeiro: FGV, 2012. 162p. (Cademp) ISBN: 9788522509461.	
Livro	VAZQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro: José Lopes Vasquez.. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 301 p. ISBN: 9788522498673.	
Livro	WERNECK, Paulo. Comércio exterior & despacho aduaneiro. 5.ed. rev.e atual. Curitiba: Juruá, 2015. 355 p. ISBN: 978853625054.	
Referências Complementares		
Tipo de material	Descrição	
Livro	DIAS, Reinaldo. Comércio exterior: teoria e gestão. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012. xii, 353p. ISBN: 9788522467549.	
Livro	FILGUEIRA, S. P. ; SATUR, R. V.. FILGUEIRA, S. P. ; SATUR, R. V. Profissão de negociador internacional no Brasil: Regularmentar ou não regulamentar? João Pessoa: Editora do CCTA, 2020. Disponível em: http://www.ccta.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/administracao/profissao-de-negociador-internacional-no-brasil-regulamentar-ou-nao-regulamentar. . Editora do CCTA. 2020	
Livro	KUHN, E. ; SATUR, R. V.. KUHN, E. ; SATUR, R. V. Plano de marketing de exportação para o uso de negociadores de pequenas e médias empresas. João Pessoa: Editora do CCTA, 2020. Disponível em: http://www.ccta.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/administracao/plano-de-marketing-de-exportacao-para-uso-de-negociadores-de-pequenas-e-medias-empresas. . Editora do CCTA. 2020	
Livro	LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. Comércio exterior competitivo. 4.ed. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2011. 546 p. ISBN: 9788571295636.	
Livro	MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R. Negociação internacional. São Paulo: Atlas, 2012. 240p. ISBN: 9788522436293.	
Livro	SATUR, R. V.; DUARTE, E. N.. SATUR, R. V.; DUARTE, E. N. Negociadores Internacionais: Atuação profissional com competência. João Pessoa: Editora do CCTA, 2020. Disponível em: http://www.ccta.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/administracao/negociadores-internacionais-atuacao-profissional-com-competencia. . CCTA. 2020	

Número do documento: **1278919**Data de emissão: **14/05/2025**Código de verificação: **2045577d4e****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