

MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais

INTRODUÇÃO AOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

Conceito e diferenças entre negócios internacionais e comércio exterior. Geografia do comércio Internacional. Importância do Comércio Internacional para as os países. Teorias do Comércio Internacional: teoria das vantagens comparativas e teoria moderna do comércio internacional. O ambiente intercultural dos negócios internacionais. Integração econômica regional e benefícios para as empresas exportadoras. Regulação e regime do comércio internacional. Tendências da globalização.

MARKETING INTERNACIONAL

Introdução ao marketing internacional; Conceitos-chave do marketing internacional; Marketing MIX internacional (promoção, produto, preço, distribuição); Plano do Marketing Internacional; Da empresa local à empresa global; Preços de Exportação; Promoção Internacional: feiras e eventos internacionais;

Distribuição Internacional; Estratégias do produto e qualidade; Segmentação, gestão da marca e posicionamento; Estudos de caso: estratégias do marketing internacional de empresas globais e locais.

NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

Técnicas de negociação. Aplicação das técnicas de negociação no processo de negociações internacionais com características de curto, médio e longo prazo; Planejamento de um Processo de Negociação; Estudo de características culturais que Influenciam no Processo de Negociação Internacional. Fundos internacionais de financiamento à importação e exportação. Processo de captação de recursos no mercado internacional. Internacionalização de empresas brasileiras.

MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais

GESTÃO DE CONTRATOS

Aspectos técnicos, comerciais, financeiros, contábeis e legais, para condução eficiente da negociação e administração de contratos de compras de equipamentos, tecnologias, mercadorias e serviços, através da utilização de ferramentas eficazes para o seu controle e gestão. Apresentação Formal dos Contratos; Ferramentas da Gestão de Contratos; Modalidades de Contratos; Etapas até o Processo de Contratação; Terceirização; Gestão de Contratos no Código Civil; Contratos no Âmbito da Indústria; SLA - Service Level Agreement; A Negociação dos Contratos.

MÓDULO FINANÇAS E CÂMBIO

1. MÉTODOS QUANTITATIVOS

Funções logarítmicas e funções exponenciais. Conceitos fundamentais de estatística: medidas de posição, medidas de dispersão, medidas de assimetria, medidas de correlação, variável aleatória, distribuições de probabilidade discretas e contínuas,

amostragem e distribuições amostrais, estimação estatística. Variância e covariância. Matriz de covariância. Planilhas eletrônicas.

1. MERCADO CAMBIAL E O COMERCIO EXTERIOR

Taxas de Câmbio. Moeda, Taxas de Juros e Taxas de Câmbio. Política Cambial, Níveis de Preço e a Taxa de Câmbio no longo Prazo e no Curto Prazo. Taxas de Câmbio Fixas e Intervenção governamental no Câmbio. Taxas e o Mercado de Câmbio. Coordenação sob Taxas de Câmbio Flexíveis. Áreas de Taxas de Câmbio Ótimas e a Experiência Europeia. Contratos de câmbio. Hedge Cambial e estratégias de proteção cambial de importação e exportação. Impacto das reservas nacionais na taxa câmbio. Contratos de câmbio. Principais tipos de financiamentos de exportação. ACC – adiantamento sobre contratos de câmbio. ACE – adiantamentos sobre câmbios entregues. Operações cambiais referentes a financiamento no mercado internacional. Que interveem nesse mercado, dos riscos envolvidos e dos meios disponíveis para eliminação dos mesmos.

MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais

FINANÇAS INTERNACIONAIS

O ambiente financeiro internacional e o sistema monetário internacional. Relações econômicas entre os países, incluindo as consequências dessas relações na economia interna de cada país e no desenvolvimento global. Analisa os benefícios do comércio internacional, bem como as dificuldades e os problemas inerentes a ele. Panorama analítico e descritivo da moderna Economia Internacional. Financiamento da empresa global: custo e disponibilidade global de capital próprio e de terceiros. Decisões sobre investimentos no exterior: diversificação internacional e orçamento de capital multinacional. Mensuração e Gerenciamento do Risco Financeiro e Mensuração e Gerenciamento do Risco Econômico. Economia internacional, barreiras, dumping e subsídios.

FORMAÇÃO DE PREÇOS NA EXPORTAÇÃO E NA IMPORTAÇÃO

Componentes Diretos e Indiretos; Montagem da Planilha em Excel de formação de preços; Moeda de registro dos itens e moeda contábil (escrituração); Valores em reais e em outras moedas; Consideração do overhead e do Mark-up; Problemas da confrontação de real e orçado; Exportação Direta e Indireta.

MÓDULO GESTÃO DE OPERAÇÕES NO COMÉRCIO EXTERIOR

GESTÃO DE OPERAÇÕES EM EXPORTAÇÃO

Roteiro de exportação: etapa pré-operacional, etapa operacional, serviços de apoio. Tratamento administrativo na exportação; Documentos: Registro de Venda, Registro de Crédito, Registro de Exportação, Declaração de Despacho de Exportação, Declaração Simplificada Exportação. Documentos de Exportação: fatura comercial, conhecimento de embarque, certificado de origem, certificados diversos. Desembarço aduaneiro de exportação: prazos e habilitações. Canais: verde, amarelo, uermelho.