



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES  
DEPARTAMENTO DE MEDIAÇÕES INTERCULTURAIS

## PROGRAMA

**Disciplina:** Mediações, Negociações e Comércio Exterior I

**Curso:** Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais – LEA-NI

**Código:** GDMI0206

**Período:** 2019.1

**Carga horária:** 60 horas/aula

**Créditos:** 04

**Requisito:** nenhum

**Horário:** 3T34 5T12

**Professoras:** Alyanne de Freitas Chacon; Ana Carolina V. Bastos; Cláudia Caminha Rodrigues.

**Ementa:** Conceitos de Mediação Intercultural e Negociação Internacional. Introdução à mediação e à negociação aplicadas às práticas de comércio exterior. A negociação internacional. O profissional da área. Realidade Brasileira na área. Introdução ao Comércio Exterior. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.

### Objetivos:

Apresentar o entendimento e o funcionamento básico da atuação no comércio exterior como profissional mediador e negociador internacionais, compreendendo os mecanismos introdutórios do comércio exterior no Brasil.

### Metodologia:

Aulas expositivas, discussões iniciais, espaço para seminários, atividades dirigidas, pesquisas, atividades práticas e debates.

### Avaliação:

Os alunos serão avaliados de forma contínua por meio de atividades propostas ao longo do semestre letivo, podendo ser prova escrita, oral, seminário, participação, atividades dirigidas, dentre outras.

### Conteúdo:

- Conceituação e introdução da Mediação (Inter)cultural e da Negociação Internacional.
- Introdução à mediação e à negociação aplicadas às práticas de comércio exterior.
- A negociação internacional.
- O profissional da área.
- Introdução ao Comércio Exterior.
- Realidade das Negociações Internacionais do Comércio Exterior Brasileiro.
- Temas complementares.

## **Bibliografia:**

### **Básica :**

CASTRO, José Augusto de. **Exportação**: aspectos práticos e operacionais. 8.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2013.

DIAS, Reinaldo. **Comércio exterior**: teoria e gestão. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. **Curso de comércio exterior**: visão e experiência brasileira. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 16.ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MINERVINI, Nicola. **Exportar**: competitividade e internacionalização. São Paulo: Makron Books, c1997.

MINERVINI, Nicola. **O exportador**. 6.ed. São Paulo: Pearson, 2012.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

### **Complementares**

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. **Princípios de negociação**: ferramentas de gestão. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2014.

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; VILAS BOAS, Ana Alice. **Cultura e ética na negociação internacional**. São Paulo: Atlas, 2006.

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio**: negociação, conclusão, prática. 3.ed. Porto Alegre: Liv. do Advogado, 2002.

BEHRENDTS, Frederico L. **Comércio exterior**. 8. ed. São Paulo: IOB Thomson, 2006.

BRASIL, Secretaria De Produção E Comercialização. **Agronegócio brasileiro**: desempenho do comércio exterior= Brazilian agribusiness: foreign trade performance. -Brasília: MAPA/SRIA/DPTA/CGOE.

CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. **Negócios internacionais**: estratégia, gestão e novas realidades. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

DE NEGRI, João Alberto; ARAÚJO, Bruno César Pino Oliveira de. **As empresas brasileiras e o comércio internacional**. Brasília: IPEA, 2006.

DEL CARPIO, Rómulo Francisco. **Carta de crédito e UPC 600**: comentada. São Paulo: Aduaneiras, 2008.

ENGELBERG, Esther. **Contratos internacionais do comércio**. 4. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2010.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. **Competitividade no comércio internacional**: acesso das empresas brasileiras aos mercados globais. São Paulo: Atlas, 2010.

FERREIRA, Gonzaga. **Negociação**: como usar a inteligência e a racionalidade. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

GANDELMAN, Marisa. **Poder e conhecimento na economia global**: o regime internacional

da propriedade intelectual da sua formação às regras de comércio atuais. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.

KEEDI, Samir. **Documentos no comércio exterior, a carta de crédito e a publicação 600 da CCI**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2016.

LIMA NETTO, Roberto. **A habilidade do rei**: você também pode ser um bom negociador. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005.

MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R. **Negociação internacional**. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINELLI, Dante Pinheiro; NIELSEN, Flávia Angeli; MARTINS, Talita Mauad (org). **Negociação**: conceitos e aplicações práticas. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

NEGOCIAÇÕES ECONÔMICAS INTERNACIONAIS: abordagens, atores e perspectivas desde o Brasil. São Paulo: Unesp, 2011.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio**. 11. ed. São Paulo: Lex Editora Aduaneiras, 2015.

STIGLITZ, Joseph E; CHARLTON, Andrew; SERRA, Afonso Celso da Cunha. **Livre mercado para todos**: como um comércio internacional livre e justo pode promover o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

WERNECK, Paulo. **Comércio exterior & despacho aduaneiro**. 5.ed. rev.e atual. Curitiba: Juruá, 2015.