



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 02/06/2023 10:14

**SIGAA****PLANO DE CURSO**

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0206 - MEDIAÇÕES NEGOCIAÇÕES E COMÉRCIO EXTERIOR I - Turma: 02 (2022.1)	
Docente(s):	2015058 - ROBERTO VILMAR SATUR	
Carga Horária:	60h	
Horário:	6T1234	
Programa do Componente Curricular		
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 emergentes, e tendências na área.	
Objetivos:	EMENTA: Conceitos de Mediação Intercultural e Negociação Internacional. Introdução à mediação e 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 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.	
Conteúdo:	1) Introdução geral da disciplina e do conteúdo; 2) Introdução ao Comércio Exterior; 3) Conceitos e Introdução de Mediação Intercultural e Negociação Internacional e sua aplicação ao Comércio Exterior 4) O profissional da área 5) Realidade Brasileira na área 6) Temas complementares, atuais emergentes, e tendências na área"	
Habilidades e Competências:	Despertar interesse e conhecimentos básicos sobre Comércio Exterior, Negociações e Mediações Internacionais em ambientes interculturais.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	Aulas expositivas, trabalhos individuais e em grupo, pesquisas e atividades de campo, apresentação de resultados.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	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. As regras de avaliação obedecem à resolução específica que trata desse tema na UFPB.	
Horário de atendimento:		
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
19/08/2022	26/08/2022	Introdução
02/09/2022	09/09/2022	Conceitos e Introdução de Mediação Intercultural e Negociação Internacional e sua aplicação ao Comércio Exterior
16/09/2022	23/09/2022	O profissional da área: na negociação internacional, na mediação intercultural, no comércio exterior
30/09/2022	07/10/2022	Introdução ao Comércio Exterior: passos iniciais da área, facilitadores e dificultadores de comex (barreiras tarifárias e não-tarifárias, ...), profissionais e empresas da área
14/10/2022	25/11/2022	Espaço para Seminários, atividades dirigidas, pesquisas, atividades práticas e debates, provas
14/10/2022	21/10/2022	Realidade Brasileira na área
28/10/2022	04/11/2022	Estudo para Preparação dos seminários
04/11/2022	25/11/2022	Seminários e Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.
02/12/2022	02/12/2022	Avaliação 3 e atividades em aula seminários
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
23/09/2022	13h	Avaliação 1
04/11/2022	13h	Avaliação 2
02/12/2022	13h	Avaliação 3
09/12/2022	13.00	Reposição
16/12/2022	13.00	Exame Final
09/12/2022		Reposição
16/12/2022		Exame Final
Referências Básicas		

Dados Gerais da Turma

Tipo de material	Descrição
Livro	CASTRO, José Augusto de. Exportação : aspectos práticos e operacionais. 8.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2013. 412 p. ISBN: 9788571295773.
Livro	DIAS, Reinaldo. Comércio exterior : teoria e gestão. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012. xii, 353p. ISBN: 9788522467549.
Livro	FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Curso de comércio exterior : visão e experiência brasileira. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012. 320 p. ISBN: 9788522467525.
Livro	MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional e comércio exterior . 16.ed. São Paulo: Atlas, 2014. 599 p. ISBN: 9788522489633.
Livro	MINERVINI, Nicola. Exportar : competitividade e internacionalização. São Paulo: Makron Books, c1997. 418p. ISBN: 853460665.
Livro	SATUR, R. V.; DUARTE, E. N.. SATUR, R. V.; DUARTE, E. N. Negociadores Internacionais: Atuação profissional com competência .. 1. Disponível em: http://www.ccta.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/administracao/negociadores-internacionais-atuacao-profissional-com-competencia . Editora do CCTA. 2020
Livro	VAZQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro : José Lopes Vasquez.. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 301 p. ISBN: 9788522498673.
Livro	THOMPSON, Leigh L; AQUINO, Carlos Tasso Eira de. O negociador . 3.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 359p. ISBN: 9788576051930.

Referências Complementares

Tipo de material	Descrição
Livro	SATUR, Roberto Vilmar; SILVA, Armando Malheiro da Silva (orgs.). A negociação como processo infocomunicacional e intercultural: o que os negociadores precisam saber em países de língua portuguesa . http://plone.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/letras-1/a-negociacao-como-processo-infocomunicacional-e-intercultural-o-que-os-negociadores-precisam-saber-em-paises-de-lingua-portuguesa . Editora do CCTA. 2021
Livro	SATUR, Roberto Vilmar; SILVA, Armando Malheiro da Silva. Atuação em ambientes interculturais: guia de competências profissionais, infocomunicacionais e digitais para negociar . http://plone.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/ciencias-sociais-aplicadas/atuacao-em-ambientes-interculturais-guia-de-competencias-profissionais-infocomunicacionais-e-digitais-para-negociar . Editora do CCTA. 2021
Artigo	CASTAÑO, F. J. G. ; RUIZ-MATAS, C. B. Mediación intercultural en sociedades multiculturales: hacia una nueva conceptualización
Artigo	CASTAÑO, F. J. G. ; RUIZ-MATAS, C. B. Mediación intercultural en sociedades multiculturales: hacia una nueva conceptualización
Livro	SATUR, Roberto Vilmar Satur. Negociações e negociadores no mercado internacional: reflexões sobre epistemologia, interculturalidade e cultura digital . http://plone.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/ciencias-sociais-aplicadas/negociacoes-e-negociadores-no-mercado-internacional-reflexoes-sobre-epistemologia-interculturalidade-e-cultura-digital . Editora do CCTA. 202
Livro	BEHREND, Frederico L.. Comércio exterior .. 8. ed. IOB Thomson. 2006
Artigo	BORNHOFEN, Denean; KISTENMACHER, Georgia Muller Peres. Negociação internacional baseada na influência cultural: Alemanha. Revista Interdisciplinar Científica Aplicada, Blumenau, v.1, n.2, p.01-15
Artigo	BRASIL: oportunidades comerciais e de investimentos, suas novas tecnologias e perfil negociador
Livro	BRASIL.SECRETARIA DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO. Agronegócio brasileiro : desempenho do comércio exterior=Brazilian agribusiness: foreing trade performance. -Brasília: MAPA/SRIA/DPTA/CGOE, 2004-2006. 104 :il.
Livro	CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. Negócios internacionais : estratégia, gestão e novas realidades. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 552 p. ISBN: 9788576053798.
Artigo	CAZALLA, M. D. M. La importancia de las creencias en las negociaciones internacionales. - https://www.academia.edu/33227645/La_Importancia_de_las_Creencias_en_las_Negociaciones_Internacionales
Outros	CPAL SOCIAL. Manual de mediación intercultural: Aportes desde la experiencia de los intérpretes y traductores oficiales en lenguas indígenas. Lima, Perú: Coordinación Nacional de Intérpretes y Traductores en Lenguas Indígenas, 2016. Disponível em: https://www.cpalsocial.org/documentos/778.pdf .
Livro	DEL CARPIO, Rómulo Francisco. Carta de crédito e UPC 600 : comentada. São Paulo: Aduaneiras, 2008. 416 p. ISBN: 9788571295292.
Livro	DE NEGRI, João Alberto; ARAÚJO, Bruno César Pino Oliveira de. As empresas brasileiras e o comércio internacional . Brasília: IPEA, 2006. 414p. ISBN: 8586170933.
Outros	DGE/MEC/PT. Retos en los contextos multiculturales - Competencias interculturales y resolución de conflictosLa mediación intercultural. Disponível em: https://www.dge.mec.pt/sites/default/files/EPIPSE/mediacao_com_comunidades_ciganas.pdf
Outros	Dissertação: FLORIANI, D. E. A cultura nacional e as Negociações Internacionais: um comparativo entre executivos brasileiros e italianos. Porto Alegre: PPGA/UFRGS, 2002. (Dissertação de Mestrado)
Livro	DOURADO FILHO, Fernando.. Ao redor do mundo: convivência e negociação com culturas estrangeiras para brasileiros .. 1. Monna Lisa. 2000
Livro	ENGELBERG, Esther. Contratos internacionais do comércio . 4. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2010. 142p. ISBN: 9788522446513.
Outros	Entre Iguais e Diferentes: a Mediação Intercultural. Disponível em:

Dados Gerais da Turma

Tipo de material	Descrição
	http://repositorio.esepf.pt/bitstream/20.500.11796/2374/1/Atas_RESMI_final.pdf
Livro	FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Competitividade no comércio internacional : acesso das empresas brasileiras aos mercados globais. São Paulo: Atlas, 2010. 250p. ISBN: 9788522459230.
Livro	FERREIRA, Gonzaga. Negociação : como usar a inteligência e a racionalidade. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013. xiv 253 p. ISBN: 9788522474622.
Livro	FILGUEIRA, S. P. ; SATUR, R. V.. FILGUEIRA, S. P. ; SATUR, R. V. Profissão de negociador internacional no Brasil: Regulamentar ou não regulamentar? . 1. 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	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. 317p. ISBN: 8520006566.
Livro	GARCIA-LOMAS; O. L.; CHURRUCA, A. N.. Negociación internacional: estrategias y casos .. 1. Pirámide S.A.. 2002
Outros	GRUPO TRIÁNGULO. Materiales de formación en mediación intercultural elaborados por el Grupo Triángulo. Diponível em: https://www.redesinterculturales.org/wp-content/uploads/2017/06/Formaci%C3%B3n-MI.pdf
Livro	HALL, Stuart.. HALL, Stuart. Da Diáspora: Identidades e Mediação Cultural. 2003 . 1. Editora da UFMG. 2003
Livro	KEEDI, Samir. Documentos no comércio exterior, a carta de crédito e a publicação 600 da CCI . 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2016. 194 p. ISBN: 9788571297319.
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 .. 1. 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	LIMA NETTO, Roberto. A habilidade do rei : você também pode ser um bom negociador. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005. 139p. ISBN: 850001752.
Livro	LIMA NETTO, Roberto. A habilidade do rei : você também pode ser um bom negociador. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005. 139p. ISBN: 850001752.
Outros	LIZARZABURU, M. V. S. Mediación intercultural: solapamientos, interconexiones y especializaciones potenciales en los ámbitos de la resolución de conflictos y la interpretación comunitaria
Livro	LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. Comércio exterior competitivo . 4.ed. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2011. 546 p. ISBN: 9788571295636.
Livro	LUNARDI, Angelo Luiz. Carta de crédito sem segredos . 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015. 382 p. ISBN: 9788571295629.
Livro	MARTINELLI, Dante Pinheiro; NIELSEN, Flávia Angeli; MARTINS, Talita Mauad (org). Negociação : conceitos e aplicações práticas. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 268 p. ISBN: 9788502090156.
Livro	MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R. Negociação internacional . São Paulo: Atlas, 2012. 240p. ISBN: 9788522436293.
Livro	MARTINELLI, Dante P; VENTURA, Carla A. A; MACHADO, Juliano R. Negociação internacional . São Paulo: Atlas, 2012. 240p. ISBN: 9788522436293.
Outros	MEJNARTOWICZ, A. Mediación lingüística y cultural en los Servicios Personales - Actas del III Cong. Intern. de l Asociación Ibérica de Estud. de Traducción e Interpr. 2007. Barcelona: PPU. Vol. n.º 2
Artigo	MONTEAGUDO, José González-; MUÑOZ, Elena Guichot. Formación de educadores y mediadores interculturales en España. Disponível em: http://www.researchgate.net/publication/320734363
Livro	NEGOCIAÇÕES econômicas internacionais: abordagens, atores e perspectivas desde o Brasil. São Paulo: Unesp, 2011. ISBN: 9788539301812.
Outros	OLLIVIER, Bruno. Comunicación y mediaciones en la era digital. Disponível em: https://www.academia.edu/34252666/Comunicacion_y_mediaciones_en_la_era_digital .
Artigo	PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31. http://www.uesc.br/revistas/calea/edicoes/rev2_2.pdf
Artigo	RODRÍGUEZ, Dustin Tahisin Gómez; PINEDA, Camilo Andrés Ramos; ABELLA, Yeimmy Carranza. Aportes de negociadores internacionales para el crecimiento, la innovación, el emprendimiento y la competitividad de las empresas colombianas. 2017. Revista FACCEA 7(2): 157 – 164. Disponível em: https://www.udla.edu.co/revistas/index.php/faccea/article/view/728 .
Outros	ROMERO, Carlos Giménez. La naturaleza de la mediación intercultural. Disponível em http://www.colegiocentral.es/wp-content/uploads/2017/12/Carlos-Gimenez-La-Naturaleza-De-La-Mediaci%C3%B3n-Intercultural.pdf
Livro	RUBIANO, Diana Mabel Vilar. RUBIANO, Diana Mabel Vilar. Diálogos: Mediación intercultural e inserción laboral - propuesta de trabajo. Andalucía Acoge . 1 - Proyecto Orixá: Mediación Intercultural e Inserción laboral en Andalucía y Melilla (ES).. Andalucía Acoge. 2007
Livro	SATUR, R. V.; CHACON, A. F.; RODRIGUES, C. C.; (orgs.). SATUR, R. V.; CHACON, A. F.; RODRIGUES, C. C. (orgs.). Uma década de LEA-NI no ponto extremo das américas: negociações internacionais .. 1. Disponível em: http://plone.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/administracao/uma-decada-de-lea-ni-no-pontc-extremo-das-americas-negociacoes-internacionais/aliame-zlpdf-modificado.pdf . Editora do CCTA. 2020
Livro	SATUR, R. V.; RODRIGUES, C. C.; CHACON, A. F. (orgs.). SATUR, R. V.; RODRIGUES, C. C.; CHACON, A. F. (orgs.). Uma década de LEA-NI no ponto extremo das américas: interculturalidade .. 1. Disponível em: http://www.ccta.ufpb.br/editoraccta/contents/titulos/letras-1/uma-decada-de-lea-ni-no-ponto-extremo-das-americas-interculturalidade . Editora do CCTA. 2020

Dados Gerais da Turma

Tipo de material	Descrição
Artigo	STEINGRABER, Ronivaldo. Religião e economia: a China tem um espírito protestante?. CADERNOS do DESENVOLVIMENTO, Rio de Janeiro, v. 13, n. 22, pp. 11-34, jan.-jun. 2018. http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/23
Livro	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. 327p ISBN: 8535221794.
Outros	Tese: SATUR, Roberto Vilmar. Competência em informação dos profissionais negociadores na atuação nos mercados internacionais. João Pessoa: PPGCI, UFPB, 2017, (Tese de Doutorado). 449p. Disponível em: https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/12404 .
Outros	ALTO COMISSARIADO PARA AS MIGRAÇÕES, I.P. (Coord.). Entre iguais e diferentes: a mediação intercultural. Atas das I Jornadas da Rede de Ensino Superior para a Mediação Intercultural. Lisboa: Junho, 2016. Disponível em: http://repositorio.esepf.pt/bitstream/20.500.11796/2374/1/Atas_RESMI_final.pdf
Livro	WERNECK, Paulo. Comércio exterior & despacho aduaneiro . 5.ed. rev.e atual. Curitiba: Juruá, 2015. 355 p ISBN: 978853625054.
Outros	ANDERSON, Kira Bermúdez, et al. Mediación intercultural: Una propuesta para la formación. Sevilla (ES): Andalucía Acoge.
Livro	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. 273p. ISBN: 9788522445837.
Livro	ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; VILAS BOAS, Ana Alice. Cultura e ética na negociação internacional . São Paulo: Atlas, 2006. 160p. ISBN: 8522445567.
Livro	BASSO, Maristela. Contratos internacionais do comércio : negociação, conclusão, prática. 3.ed. Porto Alegre Liv. do Advogado, 2002. 294p.

Número do documento: **797224** Data de emissão: **02/06/2023** Código de verificação: **468592c74e**

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