



POR QUE ESCOLHER A FGV?

Fundada em 1944, a Fundação Getulio Vargas nasceu com o objetivo de promover o desenvolvimento socioeconômico do Brasil por meio da formação de administradores qualificados, nas áreas pública e privada. Ao longo do tempo, a FGV ampliou sua atuação para outras áreas do conhecimento, como Ciências Sociais, Direito, Economia, História e, mais recentemente, Matemática Aplicada, sendo sempre reconhecida pela qualidade e excelência ao produzir e difundir conhecimento.

Com atuação também em áreas de Informação e Pesquisa – acadêmica e aplicada –, contribuindo para os alicerces de uma economia bem fundamentada, a FGV assumiu o posto de maior centro de conhecimento (*Think Tank*) da América Latina e um dos melhores do mundo, segundo o *Global Go To Think Tanks Rankings 2015*.

A FGV está presente em mais de 100 cidades do Brasil, além do Rio de Janeiro, São Paulo e de Brasília, por meio de uma rede de instituições conveniadas, parceiras do Instituto de Desenvolvimento Educacional (IDE).

SOBRE O MBA EM GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR E NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

Certificado pela Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV/EESP), o curso tem como objetivo desenvolver nos participantes as competências necessárias para as tomadas de decisões relativas ao Comércio e Finanças Internacionais, em diversos tipos de organizações, proporcionando condições para atuarem de forma competitiva em um mercado globalizado. Essas competências abrangem o aprendizado em lidar com pessoas e negócios em ambientes multiculturais, além do desenvolvimento da visão global de negócio e de estratégias de competição com *players* globais e nacionais.

PARA QUEM É?

O MBA é recomendado para empresários e profissionais que atuem ou queiram atuar na área de Comércio Exterior, Finanças Internacionais e Câmbio, Logística Internacional e Negócios Internacionais. Também é voltado para aqueles que ocupam posições de gerência, coordenação, supervisão ou assistência plena nas áreas de Marketing, Produção e Logística, em organizações com operações no exterior.

COMO ACONTECE?

Com uma metodologia atual e diferenciada, o curso é composto por um núcleo básico de aulas expositivas estruturadas em leituras obrigatórias previamente indicadas. O programa também inclui sessões práticas de análise da conjuntura internacional; palestras com convidados especialistas em diplomacia, negociação e política internacional; e debates sobre tópicos da agenda internacional. O curso também terá textos disponibilizados em inglês, o que reforça a necessidade do aluno ter boa capacidade de compreensão da língua.



COORDENAÇÃO

Coordenador do MBA em Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais, o professor Miguel Lima é doutor em Comunicação pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ); mestre em Administração de Empresas pela Universidade Federal Fluminense (UFF); especialista em Relações Internacionais pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ); e economista pela Universidade Federal Fluminense (UFF).

O professor possui vasta experiência profissional. Ele já atuou como gerente comercial da Sika S/A e da Montana S/A, foi gerente de Comércio Exterior do Grupo Irwin Industrial e da Petrobras Internacional S/A-Braspetro.

É coordenador e coautor do livro "Gestão de Marketing", publicado pela Editora FGV; organizador e coautor do livro "Gestão de Negócios Internacionais", publicado pela Editora Saraiva; coautor do livro "Gestão e Planejamento de Marketing"; e coordenador e coautor do livro "Marketing", da Editora FGV, e do livro "Manual de Economia e Negócios Internacionais", da Editora Saraiva.



PROGRAMA E CARGA HORÁRIA

PROGRAMA	CARGA HORÁRIA
MÓDULO: ESTRATÉGIA NOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	
1. Economia Internacional	24
2. Relações Internacionais e Impacto nos Negócios	24
3. Regulação do Comércio Internacional	24
4. Internacionalização de Empresas	24
5. Gestão Estratégica	24
6. <i>International Business Plan</i> : Plano Estratégico	24
MÓDULO: GESTÃO FINANCEIRA DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	
1. Matemática Financeira	24
2. Gestão de Operações de Câmbio	24
3. Tributação de Comércio Exterior	24
4. Gestão de Contratos Internacionais	24
5. Gestão de Finanças Internacionais	24
6. <i>International Business Plan</i> : Gestão Financeira	24
MÓDULO: GESTÃO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	
1. Negociação Internacional	24
2. Gestão de Logística Internacional	24
3. Marketing Internacional	24
4. Gestão de Operações de Exportação e Importação	24
5. Gestão de Pessoas em ambientes multiculturais	24
6. <i>International Business Plan</i> : Desenvolvimento do Negócio Internacional	24
Carga Horária Total (horas/aula)	432

GRADE CURRICULAR

» Economia Internacional

Teorias do comércio internacional. Mensuração da atividade econômica. Política econômica em economias abertas. Taxas de câmbio nominal, real e efetiva real. Balanço de Pagamentos e os determinantes das contas de capital e de transações correntes; mecanismos de ajuste do balanço de pagamentos.

» Relações Internacionais e Impacto nos Negócios

Conceitos básicos em Relações Internacionais. Negociações de acordos internacionais e participação do setor privado. O sistema de Bretton Woods. O fim da Guerra Fria e seus desdobramentos políticos e econômicos. Organizações internacionais e limites para a atuação dos estados nacionais. Integração econômica: acordos multilaterais e acordos regionais/plurilaterais: ameaças e oportunidades para as empresas. Novas estratégias de produção no século XXI. Novas características dos acordos em negociação no século XXI e seu impacto sobre os negócios. Problemas atuais na governança econômica global. Impactos da ascensão dos países emergentes. O posicionamento estratégico do Brasil e efeitos sobre as empresas brasileiras.

» Regulação do Comércio Internacional

Princípios fundamentais e acordos administrados pela OMC. Elementos básicos do GATT/OMC. Elementos básicos da formação de Blocos Econômicos. Impactos positivos da aplicação destes acordos sobre a iniciativa privada brasileira. Instrumentos de apoio à iniciativa privada no Brasil e regras da OMC: defesa comercial (antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas), barreiras técnicas e compras governamentais.

» Internacionalização de Empresas

Globalização e contexto internacionalizado de negócios. Principais teorias de internacionalização. O papel, as competências essenciais e o comportamento do gestor cosmopolita internacional. As estratégias no processo de internacionalização. Estruturas administrativas das organizações e ferramentas de decisão para concorrer em mercados externos. Benefícios, vantagens e desafios observados nos exemplos reais de empresas brasileiras internacionalizadas.



GRADE CURRICULAR

» Gestão Estratégica

A evolução do pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento. Referenciais estratégicos. Análise do ambiente interno e externo. A formulação da estratégia competitiva. Objetivos estratégicos. O balanced scorecard (BSC).

» *International Business Plan: Plano Estratégico*

Diagnóstico estratégico da situação atual e capacidade de internacionalização da organização. Avaliação do potencial da organização para atuar no mercado internacional. Análise do Microambiente. Análise do Macro ambiente. Definição de objetivos, metas e posicionamento estratégico da empresa, que deverão ser integrados aos planos desenvolvidos pelos demais módulos, visando o desenvolvimento de um Plano de Negócio Internacional.

» Matemática Financeira

Relações fundamentais e taxa de juros. Regime de juros simples e de juros compostos. Séries Uniformes de pagamento. Sistemas de amortização de dívidas. Desconto de títulos e duplicatas. VPL e TIR.

» Gestão de Operações de Câmbio

Pagamentos Internacionais e mercado de câmbio brasileiro. Fatores e determinação da taxa de câmbio. Capitais Internacionais. Modalidades ou métodos de Pagamento. Contratação de Câmbio. Trava, deságio, prêmio, desconto. Liquidação, alteração, prorrogação, cancelamento, baixa. Despesas bancárias. Comissão de Agente. Disponibilidades no Exterior. Pagamentos na Exportação e na Importação. Aspectos fiscais nas operações de câmbio. Operações cursadas no CCR, SML.



GRADE CURRICULAR

» Tributação no Comércio Exterior

Os aspectos tributários e aduaneiros do comércio exterior brasileiro. Tributos incidentes na importação. Tributos incidentes na exportação. Regimes aduaneiros especiais e regimes aduaneiros aplicados em áreas especiais.

» Gestão de Contratos Internacionais

Direito Interno e Direito Internacional. Lex Mercatória. Tratados. Integração Regional. Os Sistemas Jurídicos Internacionais. Formação do contrato. Contratos escritos e não escritos. Tipos contratuais. Vícios da Vontade. Das obrigações. Alteração e extinção dos contratos. Da Responsabilidade Civil. Do inadimplemento contratual e suas consequências. Força Maior e Teoria da Imprevisão. Contratos internacionais em suas várias modalidades. Conflitos de leis e jurisdição internacionais. Jurisdição nos contratos internacionais. Contencioso judicial no exterior e execução de sentença estrangeira no Brasil. Formas alternativas de resolução de conflitos no âmbito internacional (ADR): arbitragem e mediação.

» Gestão de Finanças Internacionais

Sistema Financeiro Internacional: evolução e características. Globalização financeira e crescimento dos derivativos. Forward, Swaps e taxas de juros de paridade. Mercado de títulos internacionais. Administrando o risco cambial. Mercado financeiro internacional. Dimensão internacional da estrutura de capital e custo de capital. Administração internacional de working capital.

» International Business Plan: Plano Financeiro

Processo de Planejamento Financeiro e seus Documentos. Planos Financeiros de Curto e Longo Prazo. Planejamento de Caixa. Previsão de Vendas e Orçamento de Caixa. Avaliação do Orçamento. Incerteza e Risco. Demonstração do resultado Projetado. Balanço Projetado. Discussão dos Resultados.

» Gestão de Pessoas em Ambientes Multiculturais

Gerenciamento estratégico de pessoas. Cultura e ética nas organizações. Estratégias genéricas para pessoas em empresas internacionalizadas. A gestão da diversidade cultural. A variável cultural nas operações internacionais. O papel da liderança global.



GRADE CURRICULAR

» Marketing Internacional

Ambiente empresarial globalizado. Estratégias e estruturas organizacionais de internacionalização. Fontes de informações no comércio internacional. Marketing Mix nos negócios internacionais: decisões de produto e marca, preço, distribuição e comunicação em nível internacional.

» Gestão de operações de exportação e importação

Organização e implantação da gerência de comércio exterior. Normas dos órgãos governamentais envolvidos no comércio exterior. Procedimentos administrativos, aduaneiros e o trâmite documental nas operações de exportação e importação.

» *International Business Plan: Desenvolvimento de Negócios*

Estratégias de produto, preço, distribuição e comunicação internacional. Implementação e controle do Plano de Negócio Internacional.



COMO É O PROCESSO DE SELEÇÃO?

Confira o passo a passo do processo seletivo:

- ETAPA 1**
Inscrição
Preenchimento do formulário online de inscrição pelo site fgv.br/mba-bsb.
- ETAPA 2**
Análise curricular
Envio do currículo atualizado, através de upload, e em português.
- ETAPA 3**
Entrevista
Reunião de alinhamento das expectativas.
- ETAPA 4**
Matrícula
Divulgação do resultado do processo e realização da matrícula.

As informações submetidas pelos candidatos e o resultado do processo seletivo serão mantidos em caráter confidencial e divulgados apenas aos e-mails cadastrados na inscrição. Em caso de não adequação em alguma das etapas, o candidato será redirecionado para outro curso/programa que melhor se adapte ao seu perfil.



ONDE ESTUDAR, DATA DE INÍCIO E HORÁRIO DAS AULAS

Local	Endereço	Data de Início	Horário de Aulas
Brasília	SGAN Av. L2 norte - Quadra 602 Módulos A, B e C	13/09/2018	5 ^{as} e 6 ^{as} feiras das 19h às 23h20 e aos sábados das 8h às 17h40 – Mensal

Aula Inaugural: 06/09/2018

As aulas inaugurais e eventuais aulas de reposição, provas substitutivas, palestras temáticas e outras atividades extracurriculares podem ser realizadas em outro dia da semana e horário que não os definidos para a aula.



INVESTIMENTO

Formas de pagamento	Até 30/06	Até 31/08	A partir de 01/09
À Vista	R\$ 25.300,00	R\$ 26.200,00	R\$ 27.100,00
25 Parcelas	R\$ 1.137,42	R\$ 1.177,88	R\$ 1.218,34

▪ **Pagamento via boleto bancário:** o primeiro pagamento deverá ser realizado em três dias corridos após a entrega da documentação, com a emissão do boleto pela FGV. Os próximos vencimentos poderão ser todo dia 05, 15 ou 25, a partir do mês de início das aulas, de acordo com a opção do aluno.

▪ **Pagamento via cartão de crédito:** compra recorrente (Visa e Mastercard).

A compra recorrente permite que o valor da parcela seja descontado mensalmente no cartão do aluno, sem bloquear o valor total do curso no limite de cartão.

▪ **Pagamento por empresas (pessoa jurídica):** neste caso, o candidato deverá trazer um ofício de autorização da mesma para tal procedimento acompanhado da ata ou contrato social, para órgãos públicos será indispensável a apresentação da nota de empenho.



MATRÍCULA

Ainda que o candidato seja aprovado no processo seletivo, a matrícula somente é efetivada após a entrega de toda documentação exigida, pagamento do boleto e assinatura do contrato. Ela poderá ser efetuada por procurador habilitado, por instrumento público ou particular de procuração, com firma reconhecida, em que deverão ser outorgados poderes para matrícula e para assinatura do contrato.

Fique ligado! No caso de documentos originais em língua estrangeira, será obrigatória a apresentação de tradução juramentada na entrega da documentação.

Aproveite! Matrículas simultâneas de funcionários da mesma empresa têm desconto de 5%, com apresentação do contracheque ou crachá.

▪ Documentação obrigatória:

» Diploma de nível superior ou, na falta deste, certificado de conclusão do curso de graduação ou a carteira de identidade profissional, emitida por órgão de classe de profissões regulamentadas (*);

» Cédula de identidade e CPF; (**)

» Comprovante de residência; (**)

» Certificado de conclusão de curso realizado na FGV no caso de ex-alunos. (***)

» **Alunos estrangeiros:** é necessário também apresentar os seguintes documentos (não se aplicam aos estrangeiros que já têm visto de permanência ou de trabalho);

- Passaporte ou documento equivalente; (**)

- Visto temporário de estudante concedido pela autoridade consular brasileira situada no respectivo país de origem;

- Cópia de apólice de seguro com vigência para o período do curso a ser realizado;

- Prova de meios de subsistência no país durante o curso, no caso de ser bolsista;

- O diploma e o histórico deverão ser apresentados com tradução juramentada;

(*) declaração de conclusão emitida há no máximo 12 meses pela Instituição de Ensino Superior onde o curso foi realizado. Somente cópias autenticadas ou cópias simples junto com documentos originais para autenticação no ato da matrícula. Sendo que o certificado é válido apenas para a matrícula, o diploma deverá ser entregue até o final do curso. O candidato deverá impreterivelmente ter colado grau para efetivar a matrícula. No certificado de conclusão do curso e no histórico escolar, deve constar a data de colação de grau já realizada.

(**) cópia simples e documentos originais.

(***) ex-alunos da FGV têm direito a um percentual de desconto sobre o valor total do curso, que será informado no ato da matrícula mediante apresentação da documentação exigida. Os descontos não são cumulativos.



▪ Interrupções de matrícula:

Na falta de quórum na turma escolhida, o candidato poderá participar do processo de seleção para outros cursos disponíveis de seu interesse que tenham vaga ou optar pela restituição integral do valor pago, que será feita no prazo de 15 dias úteis, sem correção.

Para cancelamentos antes do início do curso, serão adotados os seguintes critérios:

- » Até 30 dias: devolução de 100% do valor pago;
- » Até 15 dias: será descontado 2,25% do valor do total contratado;
- » Inferior a 14 dias: será descontado 4,5% do valor do total contratado.

▪ Parcerias:

A FGV oferece desconto para funcionários de organizações parceiras. Para isso, basta que, no ato da matrícula, o candidato informe a sua empresa e apresente o documento de identidade funcional que comprove o vínculo empregatício.

O benefício é válido também para funcionários e colaboradores da empresa parceira, extensível aos seus dependentes (cônjuges, filhos e enteados), sendo necessário apenas a apresentação de comprovantes para efetivação.

Atenção! O desconto não é retroativo, não sendo, portanto, aplicável às matrículas firmadas antes da data de assinatura da parceria e/ou da entrega do convênio assinado à FGV. Caso o interessado no curso não solicite o desconto no ato da inscrição, ele não poderá obter o benefício previsto neste acordo de parceria.

Para mais informações sobre como sua empresa pode se tornar parceira da FGV, envie um e-mail para: **cursos.bsb@fgv.br**



▪ **Desconto para ex-alunos FGV:**

Se você é ex-aluno da FGV, a instituição oferece desconto para os concluintes dos cursos abaixo:

Curso	Desconto
Formados em cursos de graduação da FGV e/ou conveniadas	10%
Pós-graduados lato sensu ou stricto sensu na FGV	30%
Concluintes de cursos de curta-duração (PEC, EESP, Direito SP e Rio e Online) da FGV	10%

Atenção! O desconto não é retroativo nem cumulativo com outros descontos ou bolsas e não será concedido aos ex-alunos de cursos gratuitos.

IMPORTANTE: Conforme cláusula Primeira do Contrato de Prestação de Serviço Educacional, a FGV se reserva o direito de alterar a data de início do curso ou de cancelá-lo, na hipótese de não ser atingido o número mínimo de alunos necessários à cobertura dos custos envolvidos, sendo garantido ao(à) aluno(a), sem qualquer correção, a devolução das quantias pagas. Adicionalmente, a FGV se reserva o direito de introduzir melhorias e/ou aperfeiçoamentos no curso, podendo, para tanto, alterar seu conteúdo e/ou a ementa das disciplinas, desde que tais melhorias e/ou aperfeiçoamentos preservem o objetivo acadêmico do curso e não importem em ônus adicional para o(a) aluno (a) ou na redução da carga horária total.

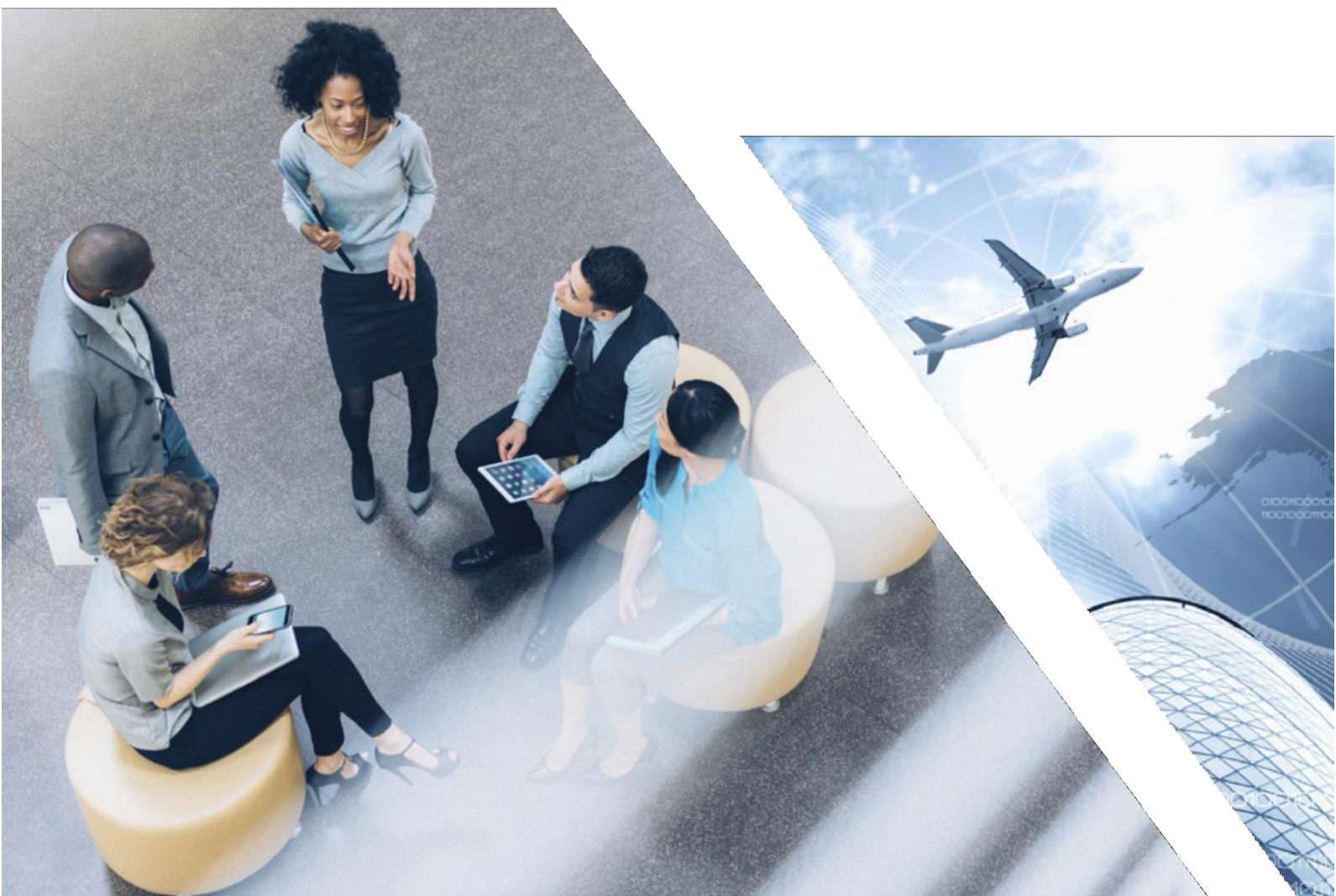


PROGRAMAS INTERNACIONAIS

Os programas internacionais oferecidos como extensão aos cursos de MBA Executivo são realizados em parceria com as principais instituições internacionais dos Estados Unidos.

Os principais objetivos desses cursos são:

- » Ganho de visão internacionalizada de negócios;
- » Networking com alunos da FGV e representantes de empresas nacionais e multinacionais de todo o Brasil;
- » Troca de informações com os docentes, executivos americanos ou europeus;
- » Formação acadêmica internacional;
- » Aculturação pessoal.



TIRE SUAS DÚVIDAS

Núcleo de Admissão e Matrículas

(61) 3799-8090

FGV Brasília

SGAN Av. L2 Norte - Quadra 602 - Módulos A, B e C

CEP: 70830-051 | Brasília – DF cursos.bsb@fgv.br

Atendimento: 2ª a 6ª feira das 9h às 21h





UNIDADE BRASÍLIA • (61) 3799-8090

fgv.br/mba-bsb