

CURSO: NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	
DISCIPLINA: Plano de Internacionalização	
Coordenador: Cleython Belchior	
Última revisão: Abril/2015	Horas-aula - Orientação ao projeto: 30 Horas-aula - Desenvolvimento do projeto: 60 Horas-aula - preparação prévia: 15
Eixo: Mba - Especialização	

PLANO DE ENSINO

OBJETIVO DA DISCIPLINA:

Ao final desta disciplina o aluno deve ser capaz de:

- Elaborar um plano de internacionalização como resultado do diagnóstico situacional relacionado ao estágio de desenvolvimento dos negócios de uma empresa que ambiciona participação em mercados externos;
- Identificar uma oportunidade de expansão de negócios internacionais e analisá-la à luz das informações teóricas e conceituais obtidas no curso, gerando considerações que levem ao endereçamento da oportunidade e sua implementação, através do Plano de Internacionalização.

METODOLOGIA GERAL:

O Trabalho escrito atenderá ao disposto no Manual de Normatização de Projetos Finais da ESAMC.

Como atividades a serem desenvolvidas, haverá consultorias com o Professor Orientador, pesquisas de campo e reuniões com a empresa envolvida no projeto.

Observação: o aluno deve vir a 100% das reuniões de consultoria preparado, com as dúvidas e o andamento do projeto conforme o cronograma apresentado, afim de que seja avaliado o andamento do trabalho na linha do tempo, a integração do grupo de estudos, e a propriedade de sua execução.

Deve-ser ter em princípio o questionamento do porque (razões) se está produzindo o trabalho em curso, assegurando sua objetividade e aplicação efetiva nos processos de negócios.

Lembre-se sempre de que o seu papel deve ser ativo e que o MBA exige uma elevada parcela de dedicação e de co-responsabilidade do aluno no processo ensino-aprendizagem.

SISTEMA DE AVALIAÇÃO:

O projeto está dividido em duas partes a serem apresentadas e avaliadas pelo Professor Orientador, sendo uma durante a etapa de orientação a fim de que o cronograma seja rigorosamente cumprido até a data da apresentação à banca final, e a outra a apresentação final propriamente dita.

O projeto final será apresentado a uma banca. A nota final do grupo será a média das notas que cada professor atribuirá ao trabalho.

Os grupos serão compostos de quatro a seis alunos.

Os critérios de avaliação serão detalhados em formulário específico.

Concepção do Projeto Final:

O projeto final é o momento em que o participante assume uma responsabilidade maior sobre o aprendizado. Ao articular as diferentes dimensões da realidade, ele demonstra ser capaz de produzir, com o suporte do repertório conceitual, teórico e metodológico, utilizando as habilidades técnicas e sociais que conseguiu desenvolver ao longo do curso, que o levará a pensar e agir orientado para o mercado do Projeto. Para tanto, desenvolve-se, durante o projeto, as capacidades de compreensão, aplicação, análise e síntese.

O projeto é realizado através da formulação de um **PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO**, a partir de um embasamento mercadológico consistente, de acordo com os seguintes objetivos pedagógicos:

- Estimular a visão gerencial, com ênfase na orientação para resultados, raciocínio estratégico e capacidade de tomar decisões à base de dados e opiniões de especialistas das áreas envolvidas;
- Como principal ponto focal do projeto, estimular a busca de soluções novas e eficientes para o gerenciamento da empresa, buscando a sua excelência competitiva para seu crescimento e perpetuação;
- No projeto final deve prevalecer a preocupação com o rigor do processo de localização, coleta, tratamento e análise das informações, indispensáveis para o exercício de julgamento fundamentado, e que possam dar credibilidade às descrições, análises e conclusões do grupo.

Importância do projeto para as empresas:

Os benefícios às empresas que se dispõe a fornecer as informações aos alunos são:

- Diagnóstico aprofundado do posicionamento logístico e seus efeitos na atividade da empresa;

- Proposição de recomendações para a melhoria da atividade objeto do plano, convergentes com a realidade mercadológica e a atualidade processual;

- Confiabilidade técnica e estratégica, através de metodologias consagradas de definição de oportunidades de internacionalização e estudo de viabilidade das alternativas de soluções através de Projeto estruturado por alunos e professores, com avaliação crítica de banca examinadora.

Desta forma, a empresa terá um expressivo benefício ao se abrir para a realização do projeto. Isso deve ser enfatizado em uma eventual reunião para propor o projeto a uma determinada empresa.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

A bibliografia a ser utilizada para a confecção do projeto final abrange todos os livros e demais fontes indicadas nas disciplinas que compõe a especialização em negócios internacionais do MBA ESAMC,

O professor orientador poderá também indicar materiais adicionais conforme a necessidade do grupo.

As especificidades da empresa pesquisada devem merecer também referência às fontes de dados e informações.

PLANEJAMENTO DE AULA

Aula 2 h/a	ASSUNTOS
1	<ul style="list-style-type: none">• Identificação do objetivo do trabalho• Seleção da oportunidade de internacionalização a ser estudada• Preparação do cronograma
2	<ul style="list-style-type: none">• Elaboração da revisão bibliográfica em função do que se está estudando• Apresentação da empresa, produtos, tipo de demanda• Análise das oportunidades de internacionalização da empresa em suas principais razões para inserção no mercado internacional, tais como mercados que busca participar, produtos a serem adquiridos ou ofertados, riscos e oportunidades dos mercados alvo.
3	<ul style="list-style-type: none">• Análise da Concorrência• Fatores de competitividade na internacionalização, tais como qualidade, tecnologia, custos, conhecimento dos mercados internacionais, oportunidades geopolíticas e econômicas.

4	<ul style="list-style-type: none">• Análise da Concorrência• Fatores de competitividade na internacionalização, tais como qualidade, tecnologia, custos, conhecimento dos mercados internacionais, oportunidades geopolíticas e econômicas.
5	<ul style="list-style-type: none">• Apresentação dos processos que envolvem a oportunidade identificada. Ex.: Distribuição Física processamento dos pedidos, estocagem e transportes, enquadramento dos produtos ou abastecimento, consolidação de compras internacionais, a central distribuidora no exterior e os processos de compra internacionais.
6	<ul style="list-style-type: none">• Apresentação dos processos que envolvem a oportunidade identificada. Ex.: Distribuição Física processamento dos pedidos, estocagem e transportes, enquadramento dos produtos ou abastecimento, consolidação de compras internacionais, a central distribuidora no exterior e os processos de compra internacionais.
7	<ul style="list-style-type: none">• Avaliar a oportunidade de internacionalização estudada.• Custear o benéfico da internacionalização, na aquisição ou venda ou ambos os processos em nível internacional.• Comparar com os custos atuais
8	<ul style="list-style-type: none">• Avaliar a oportunidade de internacionalização estudada.• Custear o benéfico da internacionalização, na aquisição ou venda ou ambos os processos em nível internacional.• Comparar com os custos atuais.
9	<ul style="list-style-type: none">• Definições das restrições e oportunidades de implementação.• Análise de alternativas• Avaliação de riscos
10	<ul style="list-style-type: none">• Definições das restrições e oportunidades de implementação.• Análise de alternativas• Avaliação de riscos
11	<ul style="list-style-type: none">• Identificação da melhor alternativa• Elaboração de recomendações.• Elaboração do plano de investimentos
12	<ul style="list-style-type: none">• Identificação da melhor alternativa• Elaboração de recomendações.• Elaboração do plano de investimentos
13	<ul style="list-style-type: none">• Análise de viabilidade do Projeto.• Verificar a necessidade de investimentos fruto da melhoria proposta
14	<ul style="list-style-type: none">• Análise de viabilidade do Projeto.• Verificar a necessidade de investimentos fruto da melhoria proposta

15	<ul style="list-style-type: none">• Conclusão e ou Considerações finais• Plano e Cronograma de Implementação• Elaboração da Introdução• Discussão do roteiro de apresentação para a banca• Consultoria final e treinamento para apresentação• Apresentações para a Banca
----	---