

PEA

Porto
Executive
Academy

PÓS-GRADUAÇÃO
EM GESTÃO DE
INTERNACIONALIZAÇÃO
DE PME

CANDIDATURAS ATÉ
30 DE JUNHO DE 2019

EDIÇÃO 2019/2020

1. PROPOSTA DE VALOR DO CURSO

Atravessar fronteiras e culturas exige conhecimentos que podem ser ministrados e competências que podem ser desenvolvidas de forma a preparar os empresários e os responsáveis de PME para entrarem em novos mercados e conquistarem vantagens competitivas sobre os concorrentes presentes nos mercados externos. O curso aqui apresentado sabe que o processo de internacionalização bem-sucedido exige vontade e capacidade por parte das empresas e é precisamente na capacitação que o curso pode ser instrumento decisivo na potenciação do crescimento internacional das pequenas e médias empresas.

2. PÚBLICO-ALVO

O curso é dirigido a:

- profissionais independentes, empreendedores, empresários, quadros médios e superiores de organizações da indústria e serviços,
- consultores da área da gestão empresarial, que pretendam adquirir ou aprofundar conhecimentos da gestão da exportação e internacionalização como suporte ao processo de tomada de decisão nas PME.
- outros profissionais e jovens quadros que pretendam alargar horizontes e reforçar competências para trabalhar em contexto global poderão também beneficiar exponencialmente com esta formação.

3. OBJETIVOS

A Pós-Graduação em Gestão da Internacionalização de P.M.E, visa em termos genéricos, dotar os participantes de competências e conhecimentos que lhes permitam a definição, implementação e monitorização de um plano de internacionalização de uma pequena ou média empresa.

O curso desperta os participantes para a necessidade de abordar o mundo dos negócios através de um quadro mental global, integrado e multicultural.

4. AVALIAÇÃO DOS FORMANDOS

Cada módulo será avaliado de forma autónoma e independente em condições a fixar pelo responsável do módulo. A classificação final do curso corresponde à soma ponderada das classificações de cada módulo pelo peso percentual de cada módulo no conjunto de créditos ECTS totais do curso.

5. PLANO DE ESTUDOS

Módulo	Sequência	Trimestre	Horas	ECTS
Ambiente global e seleção de mercados externos	1	1	14	3,0
Estratégias de exportação e internacionalização	2	1	14	3,0
Aspetos Legais e Fiscais na Internacionalização	3	1	14	3,0
Análise do Mercado e do Consumidor Internacionais	4	1	14	3,0
Gestão financeira e do risco na internacionalização	5	1	14	3,0
Instrumentos de apoio à Exportação e Internacionalização	6	2	14	3,0
Financiamento à exportação e Internacionalização	7	2	14	3,0
Gestão do capital humano na internacionalização	8	2	14	3,0
Gestão dos canais e da relação com distribuidores	9	2	14	3,0
Gestão Aduaneira	10	2	14	3,0
Gestão intercultural e negociação internacional	11	3	14	3,0
Gestão da logística internacional	12	3	14	3,0
Comunicação Internacional <i>inbound</i> e digital	13	3	14	3,0
Projeto de Internacionalização para PME	14	3	28	6,0
Seminários	15	3	14	3,0
TOTAL			224	48

O curso apresenta um plano curricular com 224 horas, divididas por 3 trimestres, conferindo um total de 48 créditos ECTS.

No final de cada trimestre decorrerá a avaliação dos módulos respetivos

PROGRAMA RESUMIDO DE CADA MÓDULO

1. AMBIENTE GLOBAL E SELEÇÃO DE MERCADOS EXTERNOS:

Programa:

1. *Desk research* para identificação e seleção de mercados: uso, fontes, credibilidade;
2. Problemas e limitações da pesquisa em mercados internacionais
3. Técnicas de análise de dados secundários;
4. Modelos de decisão na seleção dos mercados internacionais;
5. Segmentação de mercados e *targeting*.

2. ESTRATÉGIAS DE EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

Programa:

1. Análise custo/benefício de estratégias de sourcing internacional e da subcontratação
2. Análise custo/benefício das estratégias de exportação
3. Análise custo/benefício das estratégias contratuais/cooperação empresarial
4. Análise custo/benefício das estratégias de entrada direta nos mercados internacionais
5. Plano de entrada nos mercados externos: objetivos, seleção de uma estratégia, ações, metas e indicadores.

3. ASPETOS LEGAIS E FISCAIS NA INTERNACIONALIZAÇÃO

Programa:

1. Contratos de comércio internacional e resolução de litígios associados
2. Estruturas internacionais e suas consequências fiscais – estruturas *holding*; subsidiárias; estabelecimento estável; escritório representação.
3. Tratados de Dupla Tributação – principal incidência na tributação de lucros, dividendos, juros, royalties, rendimentos trabalho, mais-valias e outros rendimentos;
4. Preços de transferência – o que são e a sua crescente importância;
5. Combate ao planejamento fiscal internacional.

4. ANÁLISE DO MERCADO E CONSUMIDOR INTERNACIONAIS

Programa

1. Problemática da análise dos mercados externos no marketing internacional;
2. Análise das variáveis políticas, sociais, económicas, tecnológicas e ecológicas e culturais;
3. Análise da influência das variáveis internas, externas e do processo de compra do consumidor internacional;
4. Estudos qualitativos: *focus group*;
5. Estudos quantitativos: *survey*;
6. Implicações dos estudos de mercado para o marketing-mix internacional

5. GESTÃO FINANCEIRA E DO RISCO NA INTERNACIONALIZAÇÃO

Programa:

1. Risco cambial e exposição ao risco cambial
2. Métodos de mitigação não financeiros do risco cambial
3. Mecanismos financeiros de mitigação do risco cambial
4. Avaliação de projetos de investimento internacionais e risco de país

6. INSTRUMENTOS DE APOIO À EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

Programa

1. Programa Portugal 2020
2. Programas específicos orientados para a exportação e internacionalização da PME
3. Condições de candidatura aos diversos programas de apoio
4. Legislação fundamental

7. FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

Programa

1. Análise de créditos documentários e remessas documentárias

2. Análise do factoring internacional
3. Linhas de financiamento da banca comercial
4. Outros Serviços bancários prestados pela banca

8. GESTÃO DO CAPITAL HUMANO NA INTERNACIONALIZAÇÃO:

Programa:

1. As diferenças culturais e suas implicações para a gestão de pessoas
2. Estratégias de gestão internacional de RH
3. O ciclo de gestão de expatriados
4. O retorno do investimento na internacionalização de RH

9. GESTÃO DOS CANAIS E DA RELAÇÃO COM OS DISTRIBUIDORES

Programa

1. Análise dos principais *players* internacionais compradores
2. Análise dos principais canais de distribuição
3. Modelo e plano de abordagem para resultados
4. Medidas para diminuir o ciclo de compra
5. Gestão da relação orientada para resultados e compras repetidas

10. GESTÃO ADUANEIRA

Programa:

1. Princípios gerais de comércio internacional
2. Formalidades aduaneiras e desalfandegamento das mercadorias
3. Regimes aduaneiros
4. Regras de origem, valor aduaneiro e classificação pautal das mercadorias
5. Dívida aduaneira, modalidades de pagamento e contencioso aduaneiro.
6. Estudo breve de alguns impostos: sobre Veículos (ISV), regime do IVA nas transações intra e extracomunitárias, Impostos Especiais sobre o Consumo (IEC)

11. GESTÃO INTERCULTURAL E NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL:

Programa:

- I.1. Noções básicas de cultura.
2. Definições sociais de cultura; práticas significantes e códigos culturais.
3. Identidades e contemporaneidade; trânsitos interculturais e globalização.
4. Interculturalidade, multiculturalismo e competência intercultural.
- II.1. A gestão da comunicação intercultural.
2. Os valores culturais nos negócios e na socialização.
3. Questões linguísticas e não-verbais.
4. Capacidades comunicativas interculturais.

12. GESTÃO DA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Programa:

1. Gestão da cadeia logística internacional
2. As novas e modernas cadeias de valor
3. Decisões e negociação de logística internacionais
4. Seleção de *players* para uma cadeia logística eficiente e eficaz
5. Conhecer e detalhar os vários tipos de *incoterms* existentes

13. COMUNICAÇÃO INTERNACIONAL *INBOUND* E DIGITAL

Programa:

1. Comunicar com um alinhamento no **SMARKETING** (sales + marketing)
2. Execução com sucesso o plano de marketing internacional *inbound* na PME
3. Construção de mapa detalhado e orientado para a ação
4. Medidas necessárias para crescimento on-line e atração de mais visitantes orgânicos para o website
5. Conversão e alimentação de leads para converter em vendas
6. Construção de um sistema sustentável que se adapte de forma eficaz ao longo do tempo

14. PROJETO DE INTERNACIONALIZAÇÃO PARA P.M.E.

Programa:

1. Diagnóstico
2. Planeamento
3. Execução

15. SEMINÁRIOS

Objetivos:

Conhecer temáticas complementares não abordadas nos módulos do curso; conhecer e interagir com profissionais e académicos especializados em internacionalização de empresas; consolidar competências e aumentar *networking*.

6. FORMADORES

Armando Silva

Docente ISCAP e coordenador da Porto Executive Academy. 13 anos de atividade no setor financeiro. Doutorado em Economia (especialização em Finanças Internacionais).

Clara Sarmento

Fundadora, diretora, membro do Conselho Científico e investigadora do Centro de Estudos Interculturais (CEI) do ISCAP. Diretora do curso de Mestrado em *Intercultural Studies for Business* (MISB) do ISCAP. Professora no departamento de Línguas do ISCAP. Doutorada em Cultura Portuguesa.

Domingos Jerónimo

Coordenador da área de assessoria jurídica internacional e da área de Direito Público na Araújo & Associados; Licenciatura em Direito (Faculdade de Direito de Lisboa); PG em Contratação Pública (Universidade Católica Portuguesa); PG em Contratos e Empreitadas (Universidade Católica Portuguesa).

Dora Martins

Docente (desde 2000) na área de Recursos Humanos e atualmente no ISCAP-IPP; Autora de comunicações científicas no âmbito da Gestão de Expatriados; Gestão Internacional de Recursos Humanos e Práticas de Gestão de Recursos Humanos; Foi Técnica de Formação

da AEP, Coordenadora de Formação na ANJE e Formadora Certificada na Associação Industrial do Distrito de Aveiro AIDA. Doutorada em Ciências Empresariais.

Fernando Oliveira e Silva

Director GoGlobal - Business Experts; FCR Oil - Managing Partner; Docente ESEIG/IPP (2000-2017); Licenciatura Economia (FEP.UP); PG Estratégia Universidade Católica.

Fernando Coimbra Lopes

Certified Consulting Partner da Salesforce.com (CRM), *Inbound Marketing Certified Professional* e *Inbound Marketing Educator* (IMU); Fundador e *Partner* da Nível Horizontal (agência de marketing *inbound*). Licenciatura em Matemáticas Aplicadas (Universidade Portucalense); PG em Gestão (Universidade Nova)

Filipe Garcia

Presidente da IMF, Informação de Mercados Financeiros; Membro da direcção da APAF - Associação Portuguesa de Analistas Financeiros; Membro do Colégio de Especialidade de Análise Financeira da Ordem dos Economistas; Membro do Conselho Consultivo do ISCAP - Politécnico do Porto; Licenciatura em Economia (FEP.UP).

João Miguel Lopes

Consultor *Freelance* da ANJE e da AEP / Formador *Digital Storytelling*; Coordenador MBA *Marketing Digital e Online Business*(2016-2018); docente convidado na Universidade Portucalense, no IPAM-IADE e no *Institute of Business Management*. Licenciado em Marketing (IPAM)

José Carlos Pereira

Consultor *Freelance* em “Transforming Companies in International Sales Growth”; Formador; Vice-Presidente da Associação Portuguesa para a Qualidade; Engenheiro do Ambiente (Universidade Católica Portuguesa); MBA em gestão empresarial (Católica Business School/ESADE)

Mónica Moreira (AEP)

Diretora do Departamento Internacional da AEP. Foi gestora do Departamento Internacional da AEP durante 7 anos e consultora; Licenciatura em Relações Internacionais (Universidade Lusíada); MBA (Universidade Barcelona)

Paulo Amaro

Inspetor de Comércio Internacional na Bureau Veritas e na Inspectorate; *Freelancer* Consultor nas áreas de Marketing, Comércio Internacional e Logística; docente convidado no ISCAP.

Rui Trigo Morais (Triconsulte)

Managing Partner e Consultor da Triconsulte e da Conceito, consultoria de Gestão, SA; foi consultor da Makinsey & Company; licenciado em Economia (FEP.UP); MBA (University of Cambridge).

7. PROPINAS E DESCONTOS

O valor (sem desconto) do curso é de 2.600.

Este preço base poderá ser alvo de descontos (em regra 10%) para todos os associados e colaboradores de entidades que tenham protocolos de colaboração com a Porto Executive Academy, outros protocolos de colaboração com o ISCAP, bem como para alunos e ex-alunos do ISCAP.

8. REGRAS DE ADMISSÃO AO CURSO

Podem candidatar-se ao curso titulares do grau de licenciado ou equivalente legal, bem como detentores de currículo escolar, científico ou profissional que seja reconhecido como atestando capacidade para a realização deste curso pelo Júri de admissão.

9. CALENDÁRIO E HORÁRIO

O curso decorre de 11 de Outubro de 2019 a 27 de Junho de 2020 nas instalações do ISCAP. O horário das sessões será pós-laboral: sexta-feira (19H00–22H00) e sábado (9h00-13h00).