

CURSO FORMAÇÃO ANALISTA EM COMÉRCIO EXTERIOR

PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405

www.abracomex.org



[/abracomexadm](https://www.facebook.com/abracomexadm)



[/abracomex](https://www.youtube.com/abracomex)

FORMAÇÃO ANALISTA EM COMÉRCIO EXTERIOR

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

Objetivo: Habilitar os participantes para exercer a profissão de Analista em Comércio Exterior e trabalhar com a análise das operações, planejamento, coordenação e execução dos procedimentos administrativos, operacionais e aduaneiros das exportações e importações.

Locais de trabalho: Cabe ao Analista em Comércio Exterior assessorar gestores de empresas nas tomadas de decisões ligadas a internacionalização e oportunidades de novos negócios, bem como gerenciar as relações com os diferentes agentes envolvidos na área, tais como: Órgãos Reguladores de Governo, operadores logísticos, bancos, parceiros no exterior, entre outros.

Módulo 1: Perfil, Oportunidades e Desafios do Profissional - 45h.

- Atividades profissionais do analista de comércio exterior.
- Perfil e conduta do profissional de sucesso.
- Mercado de trabalho global.
- Os intervenientes da profissão:
 - Governo: MDIC, SECEX, DECEX, RFB, CAMEX, BACEN.

Módulo 2: Estrutura do Comércio Exterior - 35h.

- Normas Gerais: legislação aduaneira e administrativa no comércio exterior: Portaria SECEX e regulamento aduaneiro.
- Habilitação de empresas para exportação e importação: radar limitado e ilimitado PJ.
- Contratos internacionais e incoterms.
- Câmbio: modalidade de pagamentos e riscos financeiros.
- Financiamentos no comércio exterior.
- Classificação fiscal de mercadorias (NCM).
- Tributos e taxas. Conceitos e aplicação.
- Regras gerais do comércio internacional (dumping, medidas compensatórias e barreiras comerciais, câmara de comércio internacional, OMC).
- A logística internacional.
- Desenvolvimento de casos reais.

Módulo 3: Gestão da Logística Aduaneira - 35h.

- Operadores logísticos internacionais.
- Modais de transporte de carga.
- Unitização de carga e embalagem.
- Custos logísticos na exportação e importação.

Módulo 4: Procedimentos de Exportação - 60h.

- Análise geral da atividade.
 - › Gestão da comercialização internacional: política de exportação brasileira e motivos para exportar.
 - › Promoção comercial.
 - › Negociações internacionais.
 - › A venda internacional.
 - › Gestão das normas de comércio exterior aplicadas à exportação.
 - › Controle das operações de exportação: SISCOMEX web.
 - Legislação aduaneira.
 - Regras administrativas.
 - Normas cambiais.
 - Questões tributárias: imposto de exportação; IPI, PIS; COFINS e ICMS.
 - Regimes aduaneiros especiais: Drawback, entreposto aduaneiro na exportação, exportação temporária; exportação temporária para aperfeiçoamento passivo.
 - Despacho aduaneiro.
 - Multas na exportação.
 - Gestão de financiamentos à exportação.
 - Formação de preços de exportação.
 - Desenvolvimento de Casos Reais.
- Análise de documentos na exportação.
 - › Proforma.
 - › Fatura comercial.
 - › Packing List.
 - › Nota fiscal de exportação.
 - › A instrução de embarque.
 - › DUE – Declaração Única de Exportação

- Registro de exportação.
- Declaração de exportação.
- Gestão de relacionamento com o mercado.
 - Agentes de carga.
 - Booking.
 - Deadline de draft e carga.
 - Envio do draft.
 - Os Acompanhamento e follow up.
 - Negociando as taxas locais.
 - Emissão do BL: original ou express release.
 - O relacionamento com o despachante aduaneiro.
 - Os primeiros passos em cada pedido de exportação.
 - O envio dos documentos de embarque.
 - Cumprimento do deadline de draft.
 - O pedido de programação / presença de carga.
 - Acompanhamento do despacho aduaneiro.
 - O envio dos numerários.
 - A emissão dos documentos nas agências.
 - O envio dos documentos ao exterior.
 - Averbação / Finalização do processo.
 - Gestão de processos - fatores críticos de sucesso:
 - Envio dos documentos em cima da hora.
 - Não cumprimento de deadline (documentos / carga).
 - Documentos com poucas informações.
 - Instrução de embarque com informações insuficientes.
 - Divergência de peso / lacre.
 - Demora na entrega dos contêineres no terminal para desembarço.
 - Contêiner com avarias.
 - Demora para lançamento da presença de carga.
 - Demora na confirmação do embarque por parte do agente.
 - Transit time curo x emissão dos documentos.
 - Perda de embarque por problemas documentais.
 - Custos de detention / rolagem de carga.
 - Desenvolvimento de Casos Reais.

Módulo 5: Procedimentos de Importação - 60h.

- Análise geral da atividade.
 - Gestão da comercialização internacional.
 - Global Sourcing.
 - Negociações internacionais.
 - Instruções de embarque e documentos para o fornecedor.
 - Gestão das normas de comércio exterior aplicadas à importação.
 - Legislação aduaneira.
 - Estrutura do território aduaneiro.
 - Controle da importação: SISCOMEX IMPORTAÇÃO.
 - Regras administrativas.
 - Normas cambiais.
 - Aberturas de carta de crédito.
 - Questões tributárias: II; IPI; PIS/PASEP; COFINS e ICMS.
 - Regimes aduaneiros especiais: entreposto aduaneiro, admissão.
 - Temporária: admissão temporária para aperfeiçoamento ativo; trânsito aduaneiro;
 - Despacho aduaneiro.
 - Multas na importação.
 - Formação de custos: impostos e despesas de importação.
 - Desenvolvimento de Casos Reais.
- Análise de documentos na importação: invoice, packing list; conhecimento de embarque, certificado de origem, etc.
- Gestão de relacionamento com o mercado.
 - Agente de carga.
 - O booking.
 - Aprovando o draft do BL.
 - O acompanhamento / follow up.
 - Negociando as taxas locais a serem pagas no Brasil.
 - Coordenando a entrega documentos documento originais de importação.
 - A confecção do termo único de contêiner.
 - Relacionamento com o despachante aduaneiro:
 - Envio da instrução de despacho aduaneiro.
 - O recebimento dos documentos de embarque (cópias digitalizadas).
 - A aprovação desses documentos, segundo a ótica aduaneira.

- A conferência do tratamento administrativo.
 - A previsão de chegada.
 - A remoção para uma zona secundária.
 - A pré-digitação da declaração de importação.
 - Previsão de custos na importação.
 - A conferência do CE mercante.
 - O acompanhamento da presença de carga junto ao terminal.
 - A necessidade de vistoria por parte dos órgãos anuentes (Anvisa, Mapa, Inmetro, ETC).
 - A necessidade da desova e entrega dos contêineres.
 - O acompanhamento do *freetime* de *demurrage*.
 - A entrega de documentos junto ao armador/agente de carga.
 - O desbloqueio do CE junto ao armador/agente de carga.
 - O pagamento dos tributos e o registro da declaração de importação.
 - A seleção parametrizada do despacho aduaneiro.
 - A entrega dos documentos para a Receita Federal, nos casos de canal de parametrização:
 - amarelo, vermelho, verde e cinza.
 - O acompanhamento aduaneiro / subsídios ao despacho aduaneiro.
 - A emissão da guia de exoneração do ICMS / pagamento do ICMS na entrada.
 - O desembaraço aduaneiro.
 - O envio da NF de entrada para o terminal / transportador / despachante aduaneiro.
 - A entrega dos documentos de retirada junto ao terminal aduaneiro.
- Gestão processos – fatores críticos e sucesso:
 - › Envio dos documentos em cima da hora.
 - › O tratamento administrativo não foi verificado antes do embarque.
 - › Os documentos contêm erros de preenchimento.
 - › Documentos mal preparados.
 - › Instrução de despacho com informações insuficientes.
 - › Contêiner com divergência de peso / lacre / avarias.
 - › Demora em descarregamento ou remoção do contêiner para a zona secundária.
 - › CE mercante com informações incorretas.
 - › NCM não adicionada ao sistema mercante.
 - › Siscarga com bloqueio por lançamento / digitação fora do prazo (pelo agente).
 - › Siscarga com bloqueio por determinação fiscal.
 - › Demora para lançamento da presença de carga.

- › Análise incorreta da classificação fiscal.
- › Falta de confirmação de chegada por parte do agente.
- › Falta de acompanhamento da chegada no siscarga.
- › Falta de pagamento das taxas locais do agente de carga.
- › Liberação do CE mercante em cima da hora de retirada.
- › A falta de comunicação junto à transportadora para retirada da mercadoria.
- › Caminhão inadequado pra retirada da carga.
- › Credenciamento vencido junto aos órgãos (Receita, ANVISA, Mapa, etc.).
- › Falta de vistoria do MAPA para embalagens de madeira.
- › Descontrole na entrega do contêiner vazio.
- › Falta de recebimento do intercâmbio do contêiner.
- › Documentação de retirada da carga no terminal incompleta.
- › Descontrole nos períodos de vencimento da armazenagem.
- › Desenvolvimento de Casos Reais

Módulo 6: Visita Técnica Virtual - 35h.

- Aula 1: Abordagem sobre Funcionamento de Portos, Aeroportos e Porto Seco
 - › Abordar sobre funcionamento de portos, aeroportos e porto seco (ênfase depende do local) no tocante as rotinas, tipos de equipamentos, profissionais envolvidos, prestadores de serviços.

Módulo 7: Consultoria Aduaneira - 45h.

- Aula 1: Habilitação de Empresas para Importação e Exportação – Radar
 - › Modalidades de RADAR:
 - Pessoa Física.
 - Pessoa Jurídica.
 - › Submodalidades:
 - Expressa.
 - Limitada.
 - Ilimitada.
 - › Documentos necessários.
 - › Critérios de análise por parte da RFB.
 - › Legislação do RADAR (IN RFB e Portaria COANA).

- Aula 2: Regimes Aduaneiros Especiais
 - › Trânsito Aduaneiro:
 - Conceito.
 - Fundamento legal.
 - Vantagens e desvantagens.
 - › Entrepasto Aduaneiro:
 - Conceito.
 - Fundamento legal.
 - Vantagens e desvantagens.
 - › Drawback Integrado:
 - Drawback suspensão.
 - Drawback isenção.
 - Conceito.
 - Aplicação.
 - Benefícios fiscais.
 - Solicitação do pedido de Drawback.
 - Controle do Drawback.
 - Baixa do Regime Aduaneiro Especial de Drawback.
- Aula 3: Infrações e Penalidades Aduaneiras
 - › Distinção entre Infrações Aduaneiras e Tributárias.
 - › Denúncias espontâneas e infrações aduaneiras.
 - › Embarço a fiscalização na área aduaneira.

Módulo 8 - Elaboração do Plano de Negócios - 45h.

- Desenvolvimento e gestão do processo de exportação e importação de uma empresa.

Visita Técnica: será agendada de acordo com a disponibilidade dos terminais portuários.

1. Portal Educacional: É a área acadêmica e o local de estudo, onde os alunos acessam seu cadastro administrativo, financeiro, bem como os materiais didáticos do curso e interagem com os demais alunos, tutores e realizam atividades.

2. O endereço do Portal Educacional é: www.ensinocomex.com.br

3. Os conteúdos do curso podem ser acessados em qualquer dia à qualquer horário, até o prazo final do curso, de acordo com o calendário da turma, disponível no Portal Educacional.

4. Veja como é fácil estudar na Abracomex acesse: [Apresentação do Portal de Ensino - http://bit.ly/portal-ensino](#)

5. Duração do Curso: 6 meses.

MATRICULE-SE



inscricao@abracomex.org



0800-718-3810



abracomex.org