

# MBA MBA EXECUTIVO EM COMÉRCIO EXTERIOR

FOCO ANALISTA EM  
COMÉRCIO EXTERIOR

PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405  
[www.abracomex.org](http://www.abracomex.org) | [www.bsmib.org](http://www.bsmib.org)



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



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

## Metodologia de Ensino Focada no Mercado de Trabalho

Os cursos de MBA oferecidos pela ABRACOMEX são compostos por TRÊS FASES, totalizando aproximadamente 12 meses. Quando completadas habilitam o aluno com a DUPLA CERTIFICAÇÃO (BRASIL/EUA).

**1ª Fase:** Módulos realizados na Massachusetts Institute of Business (MIB), à distância, no idioma português, onde o aluno estuda temas voltados para formação do GESTOR de negócios no ambiente internacional. Essa fase possui duração de 4 meses.

**2ª Fase:** O aluno escolhe uma área de foco, na qual deseja atuar profissionalmente. Os estudos são voltados para a experiência PRÁTICA, através do desenvolvimento de casos reais. Essa fase possui duração de 6 meses.

**3ª Fase:** São os módulos relacionados ao trabalho de conclusão de curso, produção da monografia e um módulo que prepara o aluno para exercer a atividade de professor, no Ensino Superior. Essa fase possui duração de 2 meses.



## PROGRAMA DETALHADO

Carga horária: 480h – Modalidade: Online

### FASE 1 - MÓDULOS INTRODUTÓRIOS: GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT

Carga horária: 100h – Modalidade: Online

Esta fase tem por objetivo preparar o aluno para exercer suas competências empreendedoras nas diferentes áreas de negócios, segundo tendências e influências do mercado internacional, seja atuando na **gestão dos negócios internacionais, operações de logística, comércio exterior ou marketing.**

#### **Módulo 1: Análise do Ambiente Internacional de Negócios - 15h.**

- Análise ao ambiente de negócios mundial.
- Estudo das principais tendências econômicas nos mercados internacionais.
- Planejamento de negócios internacionais.

#### **Módulo 2: Gestão das Estratégias de Internacionalização Empresarial - 18h.**

- Estuda práticas de gestão em negócios internacionalizados.
- Discutem os principais temas relativos ao processo de decisão, relacionados a estratégias, gestão de operações e inovação, gestão de pessoas, do conhecimento e das competências e aspectos culturais, com destaque ao caso brasileiro.

#### **Módulo 3: Ambiente Cultural dos Mercados Globais - 15h.**

- Aspectos Culturais e de Gestão.
- Aspectos Políticos.
- Aspectos Legais.

#### **Módulo 4: Gestão dos Negócios com Mercado Americano - 10h.**

- Análise Geral sobre o País e Mercado.
- Aspectos Relevantes para Negociação.
- Como Localizar Produtos e Selecionar Fornecedores.
- Oportunidade de Exportação.
- Medidas para Garantia de Eficiência e Segurança.
- Considerações Importantes sobre a Logística.

## **Módulo 5: Gestão de Negócios Internacionais - 22h.**

- Localização de clientes.
- Estilos de negociação.
- Etapas de uma negociação.
- Diferenças culturais.
- Características das negociações internacionais.

## **Módulo 6: Consultoria Empresarial - 20h.**

- O papel do consultor empresarial.
- Áreas de consultoria empresarial.
- Cuidados com a Contratação.
- Como Elaborar Proposta para Projetos de Consultoria.
- Relacionamento com clientes e Marketing Pessoal.
- Como fazer o Diagnóstico Técnico das necessidades da empresa.
- Técnicas de Gestão de projetos.

## FASE 2 - ÁREA DE FOCO: 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 - 55h.

- 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 - 65h.

- 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 - 55h.**

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

### **Módulo 4: Operações de Analista 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.
  - › 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: Operações de Analista de Importação - 75h.

- 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;
    - Licença de importação: pré embarque, pós embarque, licença automática.
    - 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 - Elaboração do Artigo - 50h.**

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

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

## **Módulo nos EUA\***

- Uma semana de estudos com a *Massachusetts Institute of Business (MIB) em Boston / MA*.
- O módulo opcional nos EUA tem uma taxa adicional, que cobre as despesas do curso e material didático, não inclui por exemplo estadia, passagens, alimentação, vistos, deslocamentos, entre outras despesas pessoais. O curso no exterior esta disponível para os alunos aprovados no curso de MBA com coeficiente de rendimento acima de 70% e que estejam aprovados em teste de idioma inglês aplicado pela MIB, com coeficiente de rendimento acima de 70%.

## **FASE 3 - METODOLOGIA DO ENSINO SUPERIOR E TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

Carga horária: 20h - Modalidade: Online

Esta fase tem por objetivo o estudo de um módulo relacionado à metodologia do ensino superior, que prepara o aluno para exercer a atividade de professor no ensino superior, bem como as orientações para a construção do Trabalho de Conclusão de Curso com base na linha de pesquisa da área escolhida.

### **Módulo 1: Metodologia do Ensino Superior - 10h**

- Didática para a prática docente.
- História da educação no Brasil.
- Metodologias de ensino.
- Metodologia da pesquisa científica.
- Sociologia da educação.
- Teorias contemporâneas da aprendizagem.
- Educação a distância e novas tecnologias.
- Legislação da educação.
- Necessidades educacionais especiais.
- Metodologias ativas.
- Monografia – metodologia de ensino na educação superior.
- Práticas avaliativas.
- Tecnologias, multimídias e aprendizagem.

### **Módulo 2: Metodologia Científica (Monografia) - 10h**

- Metodologia Científica.
- Definição do tema da pesquisa.
- Definição da base conceitual.
- Discussão de casos práticos.
- Palestras sobre temas emergentes.
- Desenvolvimento do projeto.
- Orientação com professores.

**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](http://www.ensinocomex.com.br)

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

**4.** Para fins de aprovação todas as etapas de construção da monografia devem ser enviadas ao professor orientador para análise através do e-mail [orientacaotcc@abracomex.org](mailto:orientacaotcc@abracomex.org)

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

**6. Duração do Curso:** 12 meses.

## MATRICULE-SE



[inscricao@abracomex.org](mailto:inscricao@abracomex.org)



0800-718-3810



[abracomex.org](http://abracomex.org)