

MBA GESTÃO DE LOGÍSTICA

FOCO AGENTE DE CARGA
INTERNACIONAL

PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405
www.abracomex.org | 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: AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

Objetivo: Habilitar os participantes para trabalhar com o agenciamento de cargas Internacionais, isto é, responsável pelo planejamento e a intermediação de soluções logísticas para movimentação de mercadorias mundialmente.

Muito mais! O Agenciamento de Cargas na qualidade de prestação de serviços logísticos envolve o transporte, consolidação, armazenagem, manuseio, embalagem ou distribuição de mercadorias, bem como serviços adicionais, incluindo desembarço aduaneiro, emissão de certificados para propósitos oficiais e contratação de seguro.

Locais de trabalho: Na qualidade de funcionário, consultor ou empresário, seguem as diversas áreas de atuação: Agentes de Carga (NVOC/FREIGHT FORWARDERS/OTM), empresas com importação, exportação, transportadores, empresas de desembarço aduaneiro, terminais alfandegados, aeroportuários, portos, corretoras de seguro, seguradoras, trading companies, armadores e empresas de consultorias.

Módulo 1: Introdução ao Agenciamento de Carga Internacional - 30h.

- O perfil do negócio.
- O perfil do profissional que trabalha na área.
- As oportunidades de negócios globais.
- As principais dicas para o sucesso empresarial e profissional.

Módulo 2 - Elaboração do Artigo - 40h.

- Planejamento do atendimento até a conclusão do processo agenciamento de carga internacional, com utilização dos sistemas utilizados pelas empresas.
- Desenvolver o estudo das quatro forças de mercado (clientes, concorrentes, fornecedores e produto assemelhado), para a instalação de uma empresa fictícia a escolha.
- Analisar a facilidade de entrada no mercado.
- Apresentar dados pertinentes e apontar defesa a cada item abordado, exemplo: ao escolher o nome da empresa, apontar a razão pela qual aquele nome foi definido e assim para todos os demais.

Módulo 3: Regras do Comércio Internacional - 25h.

- Conceitos gerais de comércio exterior:
 - > Estrutura do comércio exterior brasileiro.
 - > Breve histórico.
- Os principais órgãos públicos de comércio exterior, suas funções e sobre o que legislam:
 - > Os principais intervenientes privados no comércio exterior.
- Incoterms.
- Tributos no comércio exterior (exportação e importação).
- As principais legislações de comércio exterior.
 - > Aspectos principais das normas administrativas – Portaria SECEX.
 - > Principais aspectos do regulamento aduaneiro.
- Fontes de pesquisa para consultas às legislações incluindo RFB, BACEN, DECEX e outros órgãos reguladores.
- Modalidades de pagamento no comércio exterior.
- Documentos e contratos aplicados aos modais de transporte: marítimo, aéreo, rodoviário e ferroviário.

Módulo 4: Sistemas Eletrônicos - 30h.

- Siscomex – Siscarga.
- SISCOSEV.

4.1: Simulação de Agenciamento de Cargas com o software Thor.

- Apresentação das funcionalidades do sistema Thor, utilizado em empresas para gestão e controle de informações. Este sistema será utilizado no módulo para simular operações de agenciamento de carga.

Módulo 5: Perfil do Agente de Cargas - 25h.

- Conceituando o agente de cargas.
- Departamento comercial.
- Departamento operacional.
- Departamento financeiro.
- Departamento de pricing.
- O Fechamento de câmbio na prática.
- Networking internacional.

Módulo 6: Gestão de Transporte Marítimo - 25h.

- Tipos de navio e suas particularidades.
- Rotinas de importação e exportação.
- Particularidades.
- Relação peso/volume /frete marítimo/ etc.
- Transcrição de dados para Siscomex – Siscarga (B/L) – aspectos práticos.
- Operacionalização.
- Case real de uma operação.

Módulo 7: Logística - Terminal de Container Operador de Navio - 25h.

- Logística de pátio (Layout).
- Gate in e Gate Out.
- Stacking.
- Planos de carga.
- Equipamentos de movimentação de carga.
- Tipos de carga, unitização e embalagem.
- O container.
- Custos aplicados armazenagem.
- Documentação pertinente.
- DTA.
- Presença de carga na importação e exportação.
- ERP.

Módulo 8: Gestão de Transporte Aéreo - 30h.

- Tipos de aeronaves e suas particularidades.
- Rotinas de importação e exportação.
- Particularidades.
- Relação peso/volume / frete aéreo / etc.
- Receita Federal – Mantra.
- Operacionalização.
- Case real de uma operação.

Módulo 9: Introdução ao Afretamento de Navios - 25h.

- Navegação Marítima Internacional (Shipping) Afretamento.
 - › Players do Mercado: Afretadores, Fretadores, Shipbrokers.
 - › Tipos de Contratos de Afretamento.
 - › Elementos Básicos do Afretamento por Viagem.
 - › Chartering Terms (Termos de Afretamento).
 - › Ciclos dos Fretes.
- Oferta/Negociação de Cargas de Exportação ao Mercado.
 - › Conceitos Importantes na Navegação Marítima Internacional.
 - › Oferta/Negociação de Cargas de Exportação ao Mercado.
 - › Modelo de Oferta de Carga (Break Bulk) ao Mercado de Navegação.
 - › Etapas das Rodadas de Negociação.
 - › Comissão do Ship Broker.
 - › Cotação do Frete Marítimo.
- Principais Documentos Utilizados no Transporte Marítimo – Parte I
 - › Booking Note (Nota de Reserva).
 - › Notice of Readiness – N.O.R. (Aviso de Prontidão).
 - › Cargo Manifest (Manifesto de Carga).
 - › Stowage Plan (Plano de Estiva).
 - › Stowage Declaration (Declaração de Estiva).
- Principais Documentos Utilizados no Transporte Marítimo – Parte II
 - › Tally Sheet (Talhe de Embarque).
 - › Mate's Receipt (Recibo do Imediato).
 - › Statement of Facts (Relatórios de Fatos).
 - › Letter of Indemnity (Carta de Indenização).
 - › Bill of Lading (Conhecimento de Embarque Marítimo).

Módulo 10: Agenciamentos de Cargas - FREIGHT FORWARDER e NVOCC - 40h.

- Estrutura interna de um agente de cargas.
- Contratos e sua relação com terminais.
- Contratos e sua relação com armadores e cias aéreas.
- Procedimentos e rotinas operacionais, comerciais, administrativa e financeira.
- Aspectos legais de cobertura.
- MB/L x HBL.

- A consolidação de carga aérea.
- Consolidação marítima.
- Estratégia aplicada à rotina operacional para efeito de consolidação de cargas (MBL x YY NR de HB/L).
- Aspectos gerais.

Módulo 11: Gestão do Departamento Comercial - 25h.

- Estrutura comercial piramidal.
- Estratégia comercial aplicada.
- Formação de preços.
- Mercado potencial/prospect market.
- Case: práticas comerciais.

Módulo 12: Empreendendo: Como Montar um Agente de Cargas - 40h.

- CNPJ: objeto social pertinente.
- Regime de tributação coerente ao nível de rentabilidade.
- Habilitação junto a RFB/DMM [normatização].
- Appointment Letter.
- Networking internacional [push-pull commercial efforts].
- Aspectos legais de amparo à empresa.
- Start Up empresarial.
- Staff mínimo / organograma.
- Contratos.
- Clausulas de B/L.
- Outsourcing.
- Case: Debate.

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

Módulo Internacional

- 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

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

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



0800-718-3810



abracomex.org