

MBA MBA EXECUTIVO EM COMÉRCIO EXTERIOR

FOCO ANALISTA EM
COMÉRCIO EXTERIOR

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: 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 emporária; 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 curto 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;
 - 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: 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** » Modalidades de RADAR:

- » 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.

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 distancia 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 - 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. Plataforma Educacional: Área acadêmica e o local de estudo. Onde os alunos acessam seu cadastro administrativo, financeiro, bem como os materiais didáticos do curso, interage com os demais alunos, tutores e realizam atividades.

2. O endereço do Plataforma 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 do TCC 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](http://bit.ly/portal-ensino)

6. Duração do Curso: 12 meses.

MATRICULE-SE



inscricao@abracomex.org



0800-718-3810



abracomex.org