



MBA Gestão de Logística Internacional foco Agente de Carga Internacional

Programa do Curso

0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405
www.abracomex.org | www.bsmib.org



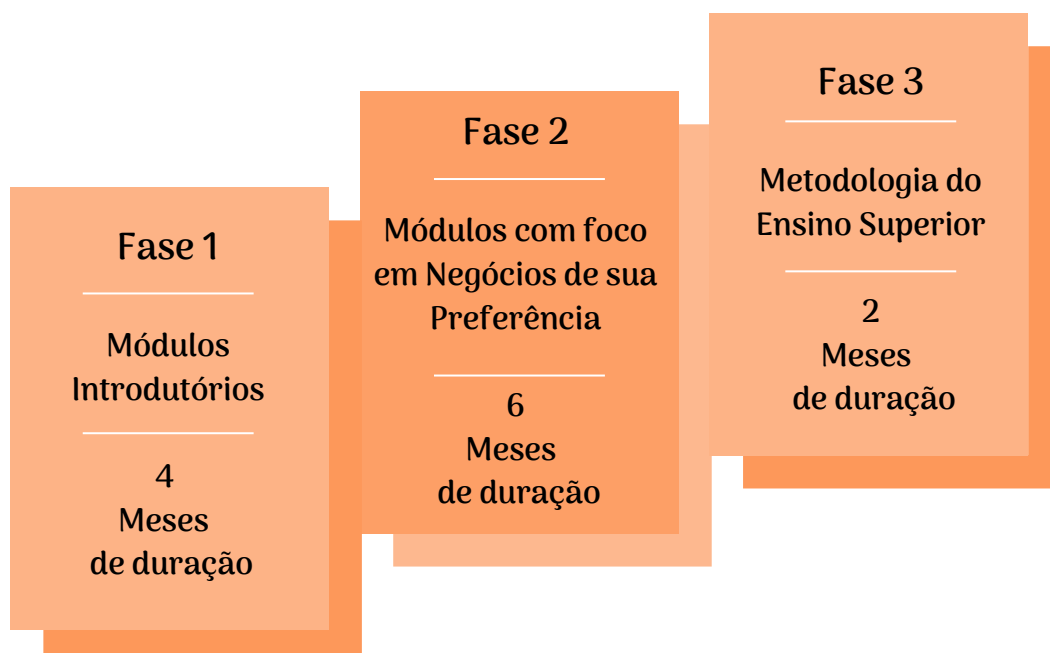
/abracomexadm

/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 desenvolvimento científico e acadêmico que prepara o aluno para exercer a atividade de docente no ensino superior. Essa fase possui duração de 2 meses.



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

- Noções de Gestão de Negócios Internacionais:
 - Contexto.
 - Globalização.
 - Competitividade e produtividade.
 - Fatores condicionantes da competitividade empresarial.
- Prospecção de clientes no Exterior:
 - Retenção de clientes.
 - Satisfação do cliente.
- Negociação Internacional:
 - Característica de negociação.
 - Estilo de negociação.
 - Etapas de uma negociação.
 - Diferenças culturais.

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.

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 desembaraço 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 desembaraço aduaneiro, terminais alfandegados, aeroportuários, portos, corretoras de seguro, seguradoras, trading companies, armadores e empresas de consultorias.

Módulo 1: Perfil do Profissional e Responsabilidades - 25h

- Conceituando o Agente de Cargas.
- Departamento Comercial.
- Departamento Operacional.
- Departamento Financeiro.
- Departamento de Pricing.
- O Fechamento de Câmbio na Prática.
- Networking Internacional.

Módulo 2: Conceitos Gerais de Comércio Exterior - 30h

- 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 3: Unitização de Cargas e Embalagens - 30h

- Embalagens x Unitização.
- Conceitos Gerais.
- Órgãos Reguladores dos Fabricantes de Embalagem.
- Tipos de Embalagens.
- Fechamento das Embalagens.
- Marcação e Simbologia nas Embalagens.
- Tipos de Unitização.
- Sistemas de Unitização de Cargas.
- Custos e Segurança na Unitização de Cargas.
- Vantagens e Desvantagens da Unitização de Cargas.
- Consolidação e Desconsolidação de Carga.
- Operações com Cargas Perigosas.
- Tratamento de Madeira.
- Demurrage e Detention e Leasing de Container.

Módulo 4: Gestão dos Modais de Transportes - 25h

- Geopolítica de Transportes no Brasil.
- Transporte Marítimo.
- Transporte Aéreo.
- Transporte Rodoviário.

- Transporte Ferroviário.
- Transporte Aquaviário: marítimo (longo curso e cabotagem), fluvial e lacustre.
- A Multimodalidade no Transporte e o OTM.
- Seguros (mercadoria x RC / casco x P&I).
- Fretes e Conhecimentos de Carga em cada Modal.
- Análise Comparada das Características, Vantagens e Desvantagens de cada Modal.
- Discussão sobre a Situação da Malha de Transportes Brasileira e suas Repercussões no Comércio Exterior.

Módulo 5: Operação em Portos, Aeroportos e Demais Áreas Alfandegadas - 25h

- Características das Principais Áreas Alfandegadas.
- A Cadeia de Negócios e Principais Agentes.
- Órgãos Intervenientes em Portos e Aeroportos.
- Equipamentos de Operação.
- Regras Legais e Rotinas.
- Avaliação Logística dos Portos e Aeroportos Brasileiros.
- Visita Técnica Virtual.

Módulo 6: Logística - Terminal de Container Operador de Navio - 20h

- 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 7: Introdução ao Afretamento de Navios - 20h

- 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 8: Gestão de Estoques e Armazenagem - 25h

- Terminais de Cargas e Armazéns: características e tipos.
- Equipamentos e Estruturas de Movimentação de Cargas.
- Sistemas de Armazenagem (FIFO, LIFO, FEFO).
- Gestão dos Estoques.
- Método ABC de Alocação de Materiais em Estoques.
- Estoque de Segurança.
- Sistemas de Controle de Estoques, Compras e Processamento de Pedidos e Ferramentas de Gestão.

Módulo 9: Introdução ao Agenciamento de Carga Internacional - 20h

- 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 10: Agenciamentos de Cargas - FREIGHT FORWARDER e NVOCC - 25h

- 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.
- MB/L x HBL.
- A Consolidação de Carga Aérea.
- Consolidação Marítima.
- Estratégia Aplicada à Rotina Operacional para Efeito de Consolidação de Cargas (1 MBL x dois ou mais HB/L - 1 MAWB x 2 ou mais HAWB).
- Aspectos Gerais.

Módulo 11: Gestão do Departamento Comercial - 20h

- Estrutura Comercial Piramidal.
- Estratégia Comercial Aplicada.
- Formação de Preços.
- Mercado Potencial/Prospect Market.
- Case: práticas comerciais.

Módulo 12: Sistemas Eletrônicos - 30h

- Siscomex – Siscarga.
- SISCOSEV.

12.1: 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 13: Empreendendo - Como Montar um Agente de Cargas - 25h

- 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.
- Cláusulas de B/L.
- Outsourcing.
- Case: debate.

Módulo 14: Elaboração do Plano de Negócios - 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.

Visita Técnica em Terminal Portuário - Aula Extracurricular

- Aos alunos dos cursos da Abracomex é ofertada como atividade extracurricular a visitação ao Porto. A visita será acompanhada por um instrutor da Abracomex e tem como objetivo abordar sobre a rotina do terminal portuário bem como suas funcionalidades. Será uma visita descontraída e que trará de forma prática a logística do Porto. A programação ocorrerá de acordo com a disponibilidade do Porto e repassada aos alunos via e-mail no decorrer do curso ou posterior.
- A participação não obrigatória, é optativa ao aluno.

São os módulos relacionados ao desenvolvimento científico e acadêmico que prepara o aluno para exercer a atividade de docente no ensino superior.

Módulo 1: Metodologia Aplicada ao Ensino Superior - 10h

- Ensino Superior no Brasil:
 - Contexto Histórico do ensino superior.
 - Panorama atual do ensino superior no Brasil.
 - Legislação de ensino superior.
- Processo de Ensino e Didática para ensino superior:
 - Conceitos básicos.
 - Função de ensinar.
 - O papel da didática.
 - Métodos de ensino.
 - Estratégia de ensino.
 - Ensino a distância.
 - Competências e habilidades a serem desenvolvidas em ensino superior.
- Organização do trabalho docente:
 - Planejamento de ensino.
 - Elementos essenciais:
 - o Objetivo.
 - o Conteúdo.
 - o Metodologia.
 - o Recurso de ensino.
 - o Avaliação.
 - Abordagem EAD x presencial.
 - Modelo de elaboração de Aula EAD.

Módulo 2: Estratégias para Aulas Online - 10h

- Dicas e orientações para elaboração de aulas online. Será abordado quanto as oportunidades e vantagens de apostar no mundo online e como transformar seu conhecimento em um negócio lucrativo, utilizando ferramentas e estratégias.

**Considerando o disposto na RESOLUÇÃO Nº 1, DE 6 DE ABRIL DE 2018 do MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO - Art. 7, não se faz necessário aos cursos de Pós-graduação Lato Sensu um TCC como requisito obrigatório para a certificação de especialização. Desta forma, durante todo o curso a experiência de aprendizagem será baseada em estudos de casos práticos facilitando o entendimento da aplicabilidade dos assuntos do curso na rotina profissional.*

- **Plataforma Educacional:** É a sua 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.
- O endereço da Plataforma Educacional é: www.ensinocomex.com.br
- 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 na Plataforma Educacional.

MATRICULE-SE



inscrição@abracomex.org