



# 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

/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:** 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.
- **2ª 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.
- **3ª 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.



## Fase 1: 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

- Perfil e Conduta do Profissional de Sucesso:
  - Agregando Valor.
  - Planejamento do Risco.
  - Foco Eficiente.
  - Habilidades do Profissional de Comércio Exterior.
  - Capacidades do Profissional de Comércio Exterior.
- Atividades Profissionais do Analista de Comércio Exterior:
  - Atividades Desempenhadas na Prática.
  - Como Encantar o Cliente Externo ou um Fornecedor em outro País?
- Mercado de Trabalho Global:
  - Conhecimento de Mercado e Legislação.
  - Brasil e o Mundo.
  - Fatores de Influência no Mercado.
  - Formas de Participação nos Mercados Internacionais.
  - A Comunicação no Comércio Exterior.
  - Oportunidades no Comércio Exterior.
  - Áreas no Comércio Exterior.
- Importância da Profissão e Conhecimentos Essenciais:
  - O que o Comércio Exterior exige dos Profissionais dessa Área?
  - Formação e Qualificações Profissionais.
  - Oportunidades e Desafios do Profissional.

- Os Intervenientes da Profissão:
  - Governo: Siscomex, MDIC, SECEX, DECEX, RFB, CAMEX, BACEN.
  - Órgãos Gestores.
  - Órgãos Anuentes.

## 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

- Conceito de Logística Internacional.
- Modais de transportes.
- Transporte Multimodal e Intermodal.
- Incoterms:
  - Conceitos de Incoterms.
  - Câmara de Comércio Internacional – CCI.
  - Objetivos.
  - Estrutura dos Incoterms: Grupos E,F,C e D.
- Transporte Internacional Aéreo:
  - Características, frete e cálculo de frete.
- Transporte Internacional Aquaviário de Carga:
  - Características, frete e cálculo de frete.

- Transporte Internacional Terrestre:
  - Características, frete e cálculo de frete.
- Transporte Internacional Multimodal e Intermodal.
- Consolidação de Carga.
- Unitização de Carga.
- Tipos de Embalagens e Contêineres.
- Tipos de Navios.

## 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.
    - o Legislação Aduaneira.
    - o Regras Administrativas.
    - o Normas Cambiais.
    - o Questões Tributárias: Imposto de Exportação; IPI. PIS; COFINS e ICMS.
    - o Regimes Aduaneiros Especiais: Drawback, Entrepasto Aduaneiro na Exportação, Exportação Temporária; Exportação Temporária para Aperfeiçoamento Passivo.
    - o Despacho Aduaneiro.
    - o Multas na Exportação.
    - o Gestão de Financiamentos à Exportação.
    - o Formação de Preços de Exportação.
    - o 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: Entrepasto 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 de 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 Desembarço Aduaneiro.
  - O Envio da NF de Entrada para o Terminal / Transportador / Despachante Aduaneiro.
  - A Entrega dos Documentos de Retirada junto ao Terminal Aduaneiro.
- Gestão dos 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.
- Entrepósito Aduaneiro:
  - Conceito.
  - Fundamento Legal.
  - Vantagens e Desvantagens.
- 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.
- Embaraço 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 em Terminal Portuário - Aula Extracurricular

- Aos alunos dos cursos da Abracomex é ofertada como atividade extracurricular a visita 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.*

## Fase 3: 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.

- **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](http://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

