



Representação Regional Serrana Petrópolis

Programa de Capacitação em Comércio Exterior

O Grupo de Trabalho identificou a necessidade de realizar uma programação que cubra **todos os aspectos procedimentais e operacionais**, que apresente uma abordagem prática e estratégica, que forneça uma visão integrada de todo fluxo operacional, atendendo às necessidades individuais e compartilhadas dos colaboradores que atuam em áreas distintas (porém complementares) na estrutura das empresas, tais como operações de importação/exportação, compras/pagamentos e logística/distribuição.

Este público-alvo possui formação e experiências diversificadas, alguns já participaram de capacitações sobre temas específicos, mas precisam adquirir uma visão ampliada, aprofundada e integrada de todos os processos operacionais de exportação e importação. A grade proposta para suprir estes *gaps* e consolidar o conhecimento dos colaboradores é a seguinte:

Temáticas	Docente	Data
1. Importância da Atividade Exportadora: Visão Estratégica do Comércio Exterior	Marcos Assis	03/07/17
2. Marketing Internacional, Incoterms e Classificação Fiscal de Mercadorias	Antonio Júlio S.Jr	10/07/17
3. Procedimentos e Rotinas na Exportação, com Análise Documental	Romulo Del Carpio	17/07/17
• Workshop Exportação Simplificada Passo a Passo + Certificado de Origem e Ata Carnet	Cecilia Gomes e FIRJAN	07/08/17
4. Procedimentos e Rotinas na Importação, com Análise documental	Marcelo Pereira	14/08/17
5. Análise Documental na Importação e Exportação	Marcelo Pereira	21/08/17
6. Câmbio na Exportação e Importação	Shirley Atsumi	11/09/17
7. Seguro de Transporte Internacional	Ricardo Armond	18/09/17
8. Sistemas de Comércio Exterior - Siscomex, Siscarga, Mantra e Mercante	Rodrigo Gregório e Paulo Werneck	25/09/17
9. Legislação, Rotinas e Cálculo da Tributação no Comércio Exterior	Antonio Júlio S.Jr.	06/10/17
10. Elaborando sua Estratégia em Logística Internacional	Alberto H. Amorim	16/10/17
Encerramento (com apresentação do Projeto Complementar)	GT, FIRJAN, Funcex e Docência	27/10/17

Plano Didático Proposto

1. Realização de cursos presenciais com as seguintes características:

- A didática terá uma abordagem prática-teórica, onde a partir da resolução de problemas propostos (incluindo *cases*), a teoria será explicada, possibilitando que os participantes desenvolvam uma postura proativa na resolução de situações quotidianas ligadas ao tema abordado.
- As aulas serão expositivas, com utilização de apresentações em *power-point* e *vídeos*, acompanhamento de apostila com conteúdo e exercícios para serem realizados em sala, individualmente ou em grupo.

2. Realização de um projeto complementar por empresa, em que os participantes executarão de modo integrado um processo completo de exportação ou importação com a supervisão docente.

- Com o objetivo de estimular a integração das equipes e a prática de todos os colaboradores que participarão do Programa de Imersão, propomos a realização, por empresa, de um **Projeto Complementar**, que será desenvolvido ao longo de todo o programa, em que os colaboradores deverão elaborar um processo completo de importação ou exportação (ou ambos), adequando todos os conhecimentos adquiridos à realidade da empresa.
- O **Projeto Complementar** aproxima os participantes da realidade estratégica, prática e operacional da inserção comercial internacional.
- Os participantes serão orientados pelos docentes (fornecendo esclarecimentos e orientações nos temas que foram desenvolvidos) que ministrarão os treinamentos, em dias e horários agendados previamente (virtualmente em ambiente EAD da Funcex), prevendo a disponibilização de 8 horas/empresa.
- Ao final do programa de imersão será realizado um encontro de encerramento, em que um representante da empresa, que necessariamente tenha participado da elaboração ou coordenação do Projeto Complementar, fará uma apresentação em forma de *Business Speech* e com duração máxima de 15 minutos, prevendo mais 15 minutos para perguntas/respostas.
- Nesta ocasião a empresa receberá um *feedback* dos Integrantes/Coordenadores do Projeto (GT, Representantes da FIRJAN Regional, da Funcex e de ao menos dois docentes). Será uma oportunidade para enriquecer o trabalho realizado ao observar criticamente a viabilidade de sua realização e potencialidade de sucesso.
- A participação no Projeto Complementar é **opcional**, e o investimento é de R\$ 800,00 por empresa.

Local de Realização

Representação Regional FIRJAN/CIRJ na Região Serrana: Av. Dom Pedro I, 579, Centro, Petrópolis.

Investimento

Por empresa (2 participantes): R\$ 3.680*

*O investimento cobre: módulos do programa (**R\$ 2.880**) + projeto complementar (**R\$ 800**)

Estão incluídos no Investimento:

- ✓ Docência
- ✓ Material Didático
- ✓ *Coffee-Break*
- ✓ Certificado de Conclusão
- ✓ Projeto Complementar

Cronograma de Realização



Informações & Inscrições

Os interessados podem obter informações e realizar as inscrições entrando em contato via:

- **Telefone: (21) 2563-4600**
- **E-mail: comex@firjan.com.br**

Temáticas, Ementas e Docência

1. Importância da Atividade Exportadora: Visão Estratégica do Comércio Exterior

Objetivo

Conscientizar o empresário sobre os benefícios da exportação, fornecendo um painel completo sobre o universo exportador, as responsabilidades e precauções, bem como a preparação necessária, visando a tomada de decisão para ingressar no mercado internacional.

Ementa

1. Porque exportar

- Competitividade
- Diminuição da Carga Tributária
- Redução da Dependência das Vendas Internas
- Aperfeiçoamento dos Processos Industriais e comerciais

2. Para onde exportar: a escolha do mercado-alvo

- Rentabilidade
- Custos logísticos
- Riscos-cliente-país
- Pesquisa de mercado

3. Para quem exportar: conhecendo o importador

- Segurança financeira
- Estrutura comercial para ampliar o volume de importação
- Conhecendo o público-alvo

4. Como exportar

- Primeiros passos comerciais
- Estratégia direta: procedimentos básicos
- Estratégia indireta:
 - *Trading companies*
 - Empresas comerciais exclusivamente exportadoras.
 - Empresa comercial (importadora e exportadora)
 - Consórcios de exportadores
 - Agentes e representantes

5. O universo exportador

- Cultura exportadora
- Inteligência comercial e competitiva
- Ambiente de negócios
- Promoção comercial

6. Avaliando a capacidade exportadora

- Equipe: Motivação para exportar; Cultura exportadora: como engajar todos os colaboradores neste novo processo; Conscientizar os colaboradores sobre as exigências do mercado externo; Integração: pesquisa, marketing, comercial, compras, produção, logística, administrativo de exportação, financeiro, expedição; Responsabilidades. Pontos fortes, pontos fracos, o que melhorar
- Empresa: Possui recursos humanos e financeiros para gerenciar a exportação; Os benefícios ofertados ao mercado interno poderão ser ofertados ao mercado externo? Quanto será necessário investir: existe verba disponível?; Pontos fortes, pontos fracos, o que melhorar
- Produto: Seleção do produto menos vulnerável e com melhor qualidade, competitividade para ser exportado; Fatores de competitividade (tecnologia, marca); A empresa está disposta a efetuar mudanças nos produtos? Sua capacidade de produção é suficientemente elástica para suprir tanto o mercado externo quanto o mercado interno?; Pontos fortes, pontos fracos, o que melhorar
- Terceirizados e fornecedores: preparados para assegurar continuidade na qualidade, entrega e custos. Tem sinergia/parcerias para reduzir custos? Como selecionar bons fornecedores (despacho aduaneiro, logístico nacional e internacional, transporte nacional e internacional); Pontos fortes, pontos fracos, o que melhorar

Docente: Marcos Assis.

2. Marketing internacional, Incoterms e Classificação Fiscal de Mercadorias

Objetivo

Reunindo três temas ligados ao comércio exterior, ao final do treinamento o participante conhecerá: i) a importância do planejamento de marketing direcionado para o mercado internacional; ii) os termos internacionais de comércio utilizados para negociar as responsabilidades sobre transporte e seguro de mercadorias; e iii) as normas que regem a classificação fiscal de mercadorias no mercado internacional, importante para determinar os tributos envolvidos nas operações de importação e exportação e o tratamento administrativo requerido para o produto.

Ementa

1. Marketing Internacional

- Principais elementos – Marketing *mix*
- Marketing para o mercado doméstico e para o mercado externo
- Fatores de sucesso: Qualidade; Design; Inovação; Embalagem; Preço; Marca
- Mercado: Seleção do mercado; Diferenças culturais; Pesquisa de mercado; Importância da informação
- Promoção comercial: Escolha da feira, Vantagens das feiras nacionais e internacionais
- Distribuição no mercado externo: Decisões sobre distribuição; Intermediários
- Sugestões para o sucesso nos negócios internacionais

2. Condições de Venda Internacional – INCOTERMS

- Termos Internacionais de Comércio – Incoterms
- Resumo dos Termos – Versão 2010
- Outras Condições de Venda
- A escolha da Condição de Venda

3. Classificação Fiscal de Mercadorias

- Nomenclatura e Classificação de Mercadorias
- Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias – SH
- Nomenclatura do Mercosul
- Nomenclatura da Aladi
- Procedimento no Comércio Exterior Brasileiro
- Regras e normas da NCM/SH e NALADI

Docente: Antonio Júlio Silva e Junior.

3. Procedimentos e Rotinas na Exportação

Objetivo

Fornecer informações necessárias para a operacionalização da venda de produtos para o exterior, incluindo os instrumentos, as ações e as decisões administrativas relacionadas ao gerenciamento da atividade.

Ementa

1. Normas administrativas de exportação
2. Preferências tarifárias: Aladi - Associação Latino-americana de Integração, Mercosul - Mercado Comum do Sul, SGP - Sistema Geral de Preferências, SGPC - Sistema Global de Preferências Comerciais entre países em desenvolvimento
3. Formação do preço: tributação
4. Novoex/Siscomex: acesso, credenciamento e habilitação
5. Despacho aduaneiro de exportação: despachos de exportação realizados sem registro no sistema, despacho simplificado, envio de amostras, despachante aduaneiro
6. Principais documentos: fatura pro forma, registro de exportação – RE, nota fiscal, conhecimento de embarque, romaneio ou *packing list*, certificado de origem, carta de crédito, certificado ou apólice de seguro, contrato de câmbio, fatura comercial (*commercial invoice*), saque ou cambial
7. Rotina operacional
8. Operações especiais: exportação em consignação, exportações com pagamento em moeda nacional
9. Tratamento tributário: IPI – Imposto sobre Produto Industrializado, ICMS, COFINS, PIS/PASEP, Imposto de Exportação, Imposto de Renda
10. Análise de um processo documental completo de exportação

Docente: Romulo Del Carpio.

- **Workshop Exportação Simplificada: Passo-a-Passo (Gratuito)**

Objetivo

Explicar detalhadamente o funcionamento de ferramentas de apoio na Exportação Simplificada.

Ementa

1. Apresentação: definição, vantagens e características do serviço, modalidades
2. Sobre o usuário: pré-requisitos
3. Passo a passo: classificação do produto na NCM; verificação de proibições ou restrições no país de destino; adequação da embalagem; verificação da documentação necessária; emissão da nota fiscal; emissão da fatura *commercial invoice*; preenchimento do formulário AWB; postagem (Exercícios)
4. Certificado de Origem e Ata Carnet: como obter

Docentes: Cecília Gomes e Representante da FIRJAN.

4. Procedimentos e Rotinas na Importação

Objetivo

Fornecer informações necessárias à compra internacional, passando pelo planejamento, negociação, operacionalização, tributação e desembaraço da mercadoria em território nacional.

Ementa

1. Planejamento estratégico e contatos iniciais
2. Habilitação no Siscomex (Radar)
3. Tipos de importações: por conta própria, por encomenda, por conta e ordem de terceiros
4. Tratamento administrativo: importações dispensadas de licenciamento, importações sujeitas a licenciamento automático, importações sujeitas a licenciamento não automático, importações de material usado, "ex" tarifário
5. Despacho aduaneiro: declaração de importação, verificação de mercadoria pelo importador, pagamento dos tributos, registro da declaração, registro antecipado da D.I., documentos de instrução da D.I., seleção para conferência aduaneira, conferência aduaneira, exame documental, agendamento da verificação da mercadoria, posicionamento da mercadoria para verificação, verificação da mercadoria, formalização de exigências e retificação da D.I., desembaraço aduaneiro, comprovante de importação, revisão aduaneira
6. Principais aspectos tributários: Imposto de Importação – I.I., Imposto sobre Produtos Industrializados – I.P.I., Pis/Pasep-Importação e Cofins-Importação, Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS/RJ
7. Taxas Marítimas: Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante-AFRMM, Armazenagem, Capatazia, *Demurrage*, *Handling*, Desconsolidação, Taxa Registro no Siscarga, Liberação de BL
8. Taxas aéreas: armazenagem, *collect fee*, *delivery fee*, desconsolidação
9. Análise de um processo documental completo de importação

Docente: Marcelo Pereira.

5. Análise Documental na Importação e Exportação

Objetivo

O objetivo deste curso é capacitar o participante a analisar e/ou preencher corretamente todos os documentos que compõem os processos de importação e exportação (os documentos que devem ser entregues a ele pelo importador/exportador, assim como preencher os documentos que estão sob sua responsabilidade como importador/exportador). Ele participará de todos os passos do processo de importação e exportação (porta a porta).

Ementa

1. Importação: análise e preenchimento documental: o que deve constar em DI, DSI
2. Exportação: análise e preenchimento documental: o que deve constar em RE, DE, DSE e a nova DU-E

Docente: Marcelo Pereira.

6. Câmbio na Exportação e Importação

Objetivo

Desenvolver os conhecimentos de técnicas de administração e de controle das operações de câmbio na exportação e importação, apontando o papel dos bancos e das empresas de comércio exterior.

Ementa

1. Definições e conceitos de câmbio
2. Taxa de câmbio
3. Mercado de câmbio: classificação das operações de câmbio, tipos de operações, classificação dos recursos
4. Organismos instituidores e de controle
5. Modalidades de transferência: cheques, *travellers's checks*, cartões de crédito e de débito de uso internacional, vale postal internacional, ordens de pagamento via *swift*
6. Contratos de câmbio: classificação das operações segundo sua natureza, liquidação, alteração, cancelamento e baixa
7. Exportação: disponibilidade no exterior, ingresso de divisas no país
8. Importação: pagamento antecipado, pagamento à vista, pagamento a prazo, pagamento de importação com cartão de crédito e vale postal
9. Modalidades de pagamento: pagamento antecipado (*cash in advance*), remessa sem saque ou direta (*open account*), cobrança (*collection*), carta de crédito
10. Sistema de Pagamentos em Moeda Local – SML

Docente: Shirley Atsumi.

7. Seguro de Transporte Internacional

Objetivo

Apresentar os conceitos básicos dos seguros transportes, como funciona a divisão da carteira de transportes, as condições gerais; as principais coberturas básicas, adicionais e especiais; funcionamento de cláusulas específicas; noções gerais sobre processo de sinistros.

Ementa

1. Aspectos Gerais dos Seguros de Transportes
 - Divisão da carteira de seguros de transportes
 - Contrato de seguro de transportes
 - Interesse segurável
 - Contratos de compra e venda e Incoterms
 - Obrigatoriedade da contratação do seguro
 - Instrumentos de um contrato de seguros de transportes
 - Proposta de seguro de transportes
 - Apólice de seguro de transportes
 - Averbção, endosso, critério tarifário, fatura ou conta mensal
 - Certificado de seguro transportes
 - Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador de Carga (RCTR-C; RCF-DC; RCTA-C; RCA-C; RCTR-VI)
2. As Condições gerais dos Seguros de Transportes
 - Âmbito geográfico e bens segurados
 - Objeto do seguro
 - Bens e/ou mercadorias não compreendidos no seguro
 - Procedimentos para aceitação e renovação de apólices
 - Prazo, Rescisão e cancelamento do seguro
 - Obrigações do segurado
 - Perda de direitos
3. As principais coberturas básicas e adicionais
4. Principais cláusulas específicas
5. O processo de sinistros de transportes: conceito básico de sinistros; apuração de danos; tipos de vistoria; regulação; liquidação
6. Gerenciamento de Risco: cuidados no transporte terrestre de cargas, análise de risco, consulta a cadastro de motoristas e de proprietários de veículos de transportes terrestres de cargas, rastreamento, monitoramento e roteirização; escolta

Docente: Ricardo Armond.

8. Sistemas Utilizados no Comércio Exterior: Siscomex, Siscarga, Mantra e Mercante

Objetivo

Apresentar o funcionamento do Siscomex, do Siscarga, do Mantra e do Mercante, assim como explicar o modo como eles se inter-relacionam, permitindo que os participantes compreendam as funcionalidades, o significado dos dados lançados e as responsabilidades dos agentes envolvidos nas operações.

Ementa

1. Siscomex

- Conceção do sistema: Requisitos técnicos para acesso ao sistema, Arquitetura básica
- Siscomex importação: Tabelas do Importador e Consulta; Tratamento administrativo; Consultas; Extratos
- Licença de Importação: Elaboração e registro; Consulta e cancelamento; L.I. substitutiva e extrato
- Declaração de Importação: Tipos de declaração; Fichas básicas; Fichas da adição; Elaboração e transmissão; Adição com e sem LI; Diagnósticos e impedimentos; Registro
- Despacho aduaneiro: Acompanhamento do despacho; Canais de seleção parametrizados: Verde, amarelo, vermelho e cinza; ICMS; Retificação; CI - Comprovante de Importação
- Siscomex Exportação – Exportação web (Novoex): Registro de venda; Registro de crédito; Transmissão por estrutura própria; Resultado do processamento por Lote; Proposta para alteração do Registro; Registro de Exportação averbado; Prorrogação de validade de embarque; Consultas
- Registro de Exportação. Cadastro: Inclusão, alteração, cancelamento
- Siscomex Exportação – SISBACEN: Declaração para Despacho: Extrato, consulta; Presença de carga; Histórico; Comprovante de Exportação

2. Desconsolidação nos Sistemas Mercante e Siscarga

- Carga: Unitização(conceitos, vantagens), Paletização (Pallet PBR, Pallets especiais, Pallets comuns, Acessórios para pallets); Containers: Cálculos de metragem (Pés, M² e M³), Tipos de Container (metragem, peso e suas especificações), Vantagens e desvantagens, Estufagem ou ovação do container, Uso dos containers nos diferentes modais de transporte; Outros elementos: Unitização em caixas, engradados, big bag
- Sistemas: fundamentação teórica preliminar; Objetivo principal dos sistemas; Cadastro de intervenientes e representação; Definições e classificações; Explicando consolidação e desconsolidação de carga; Explicando Agente NVOCC, *Bill of Lading*, CE Mercante; Como desconsolidar uma carga via Sistema Mercante; Prestação das informações com antecedência
- Operando os Sistemas Mercante e Siscarga: Aprendendo a acessar os Sistemas; Aprendendo consultar Escalas, manifestos CE's, itens de carga; Aprendendo rastrear CE Master e House no sistema; Aprendendo a alterar, incluir e excluir CE, itens de carga e dados básicos; Aprendendo a incluir e excluir manifesto e CE provisório; Aprendendo a incluir, excluir, alterar e consultar CE e itens de carga antes da finalização de inclusão; Aprendendo a desconsolidar, alterar e excluir desconsolidação; Aprendendo a solicitar e consultar retificação; Bloqueio da escala e das cargas por informação após o prazo; Bloqueios automáticos e não automáticos; Informação do transportador quanto à pendência de frete consulta; Entrega da carga; Consultar carga por consignatário; Emitir extrato de CE manifesto e escala.

3. Integração entre os Sistemas

- Siscarga: articulação com o Mercante e Mantra
- Siscomex: articulação com Siscarga, Mercante e Mantra
- Portal Siscomex

Docente: Rodrigo Gregório e Paulo Werneck.

9. Legislação, Rotinas e Cálculo da Tributação no Comércio Exterior

Objetivo

Este curso tem por objetivo capacitar o participante a gerir com eficiência as operações financeiras na exportação e importação; conhecer os regimes aduaneiros existentes que podem reduzir impostos no comércio exterior; e saibam avaliar se atendem aos pré-requisitos necessários para utilização dos regimes, bem como solicitar e efetivar os procedimentos para utilização dos mesmos.

Ementa

1. Gestão tributária

- Definição de tributo, imposto, taxa e contribuições
- Legislação aplicável (constituição federal, lei complementar, lei ordinária e regulamentos)
- Princípios tributários: legalidade, irretroatividade
- Obrigação Tributária: principal e acessória
- Tributos incidentes
- Fatos geradores e Competências

2. Aspectos tributários na exportação

- Tributos na exportação: IPI, ICM, PIS/COFINS, IE
- Hipóteses de incidência
- Benefícios tributários na exportação: não incidência, imunidade, alíquota zero, isenção e suspensão
- Base de cálculo dos tributos e da desoneração tributária
- Recolhimento
- Simples nacional

3. Aspectos tributários na importação

- Incidência, fato gerador, alíquotas (TEC), base de cálculo para: Imposto de Importação (II), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), PIS e Cofins nas importações de mercadorias e serviços, ICMS, Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)
- Outros tributos/despesas: taxa de utilização do Siscomex e ISS
- Operações internas após a importação: Impostos a recuperar, ICMS

4. Outras taxas (portuárias e aeroportuárias)

5. Tributação em regimes especiais

- Conceitos introdutórios: território aduaneiro, recintos alfandegados e portos secos
- *Drawback* suspensão integrado, suspensão embarcação, isenção integrado e restituição
- Ex-tarifário
- Admissão temporária
- Exportação temporária
- Importação por conta e ordem x importação por encomenda
- Trânsito aduaneiro
- Recof

Docente: Antonio Júlio Silva e Junior.

10. Elaborando sua estratégia logística internacional

Objetivo

O objetivo do curso é apresentar o papel que as estratégias de logística de transporte internacional estão assumindo na área de comércio exterior, seja agregando valor aos produtos embarcados ou desembarcados, seja reduzindo os custos de importação e exportação, interferindo diretamente na competitividade da empresa.

Ementa

1. Infraestrutura e exportação

- A infraestrutura como fonte de vantagem comparativa no comércio internacional
- A geração de economia de escalas e a determinação do padrão de comércio
- Infraestrutura e serviços de logística: as possibilidades de negócios para o setor privado
- Fontes de financiamento nacionais para projetos de infraestrutura e serviços de logística voltada para o comércio exterior

2. O impacto das atividades logísticas na competitividade das empresas

- Contribuição da logística para a cadeia produtiva
- O impacto da logística na competitividade
- O transporte e a cadeia logística
- Administração de estoques e logística: importância, vantagens e desvantagens da manutenção dos estoques; Alternativas quanto à armazenagem: instalações próprias ou de terceiros
- Custos a considerar nas atividades de logística: tipos de custos e a capacidade econômica; o conflito entre custos de transportes e de estoques (*activity based costing*)
- *Lead time*: importância; como reduzir o *lead time*

3. A importância da logística para as empresas de exportação e importação

- Quais os elementos a considerar para a escolha da modalidade de transporte e da empresa de transporte
- Transporte marítimo: Qual a forma mais econômica de unitização de cargas? Tipos alternativos de contêineres: qual o mais adequado?
- Longo curso: qual a alternativa mais viável - linhas diretas x *transhipment*
- Conferências de fretes x outsiders: as mudanças em ação no mercado internacional
- Modalidades de afretamentos
- Transporte aéreo: Tipos e natureza de cargas mais econômicas por via aérea; "*Commodities rates*" x contêineres (via marítima); *Transit time* e a estrutura aeroportuária brasileira
- Transporte rodoviário: Tipos de veículos utilizados; Utilização de frota própria x de terceiros; As vantagens e desvantagens do transporte rodoviário
- Transporte ferroviário: vantagens e desvantagens
- As alternativas para utilização do transporte intermodal: como combinar o uso de várias

modalidades de transporte da forma mais eficiente

- Portos e terminais portuários privativos: qual o porto ou terminal a escolher?
- Portos Secos: vantagens, como utilizar?
- Quais são as alternativas para armazenagem e liberação aduaneira da carga importada e exportada em substituição ao porto?
- A seleção da alternativa ótima e as tendências no provimento de serviços de logística Internacional
- Prestadores de serviços e seus papéis na cadeia logística: Companhias de Navegação, Agências Marítimas, Despachantes Aduaneiros, Comissárias de Despachos, *Freight Forwarders*, Transportadoras Rodoviárias e Ferroviárias Internacionais, Armazéns Gerais, Entrepósitos Aduaneiros, Estações Aduaneiras de Interior, TRA's, *Trading Companies*, Cias Seguradoras, Empresas de Supervisão e Inspeções, Transportadores Multimodais, NVOCCs

4. Brasil: *status* em 2017 da estrutura, custos e processos portuários e aeroportuários

5. *Cases* de sucesso aeroportuário e portuário

6. Planejando sua estratégia logística

Docente: Alberto Henrique Amorim.

Corpo docente

Alberto Henrique Amorim

- Mestre em Economia Empresarial, graduado em Administração e Comércio Exterior.
- Sócio da Trends Consulting - Consultoria em Gestão Empresarial.
- Docente em Universidades, atuando nas áreas de Comércio Exterior, Economia e Finanças.
- Membro do Conselho Fiscal da Agência de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro. Desde 1968, foi Gerente Geral do Banco do Nordeste do Brasil, Diretor Executivo do Forex Brasileiro e Superintendente Financeiro da Companhia Docas do Rio de Janeiro, porém sempre atuando paralelamente no magistério, objetivando compartilhar suas experiências da prática profissional com a teoria da sala de aula.

Antônio Júlio e Silva Junior

- Gestor e Consultor de Importação, Exportação e Negócios; Instrutor de Comércio Exterior, Logística e Administração.
- Experiência profissional adquirida em empresas nacionais e multinacionais nas rotinas de importação e exportação, desenvolvidas e consolidadas não só no efetivo trabalho diário, mas também como consultor de empresas e sócio-gerente de empresas prestadoras de serviços.
- *Expert* em Regimes Aduaneiros Especiais, sobretudo: *Drawback*, Admissão Temporária com Pagamento Proporcional de Impostos, Recof.
- Vivência efetiva nas rotinas de importação de máquinas, equipamentos, aparelhos, matérias-primas e artigos diversos.

Marcelo Pereira

- Especialista em Comércio Exterior pelo Instituto de Economia da UFRJ.
- Atua na área há 19 anos prestando consultoria e assessoria para empresas de

importação e exportação.

- É professor na Funcex.
- Despachante aduaneiro desde 1999, fundador da MSP Logística, empresa que atua na área de desembarço aduaneiro, agenciamento de carga internacional e presta consultoria em comércio exterior.

Marcos Assis

- Possui MBA Gestão e Economia Empresarial pela UFRJ, Pós Graduação em Comércio Exterior pela UCB Brasília, é graduado em Direito e Administração; participou do Empretec (Sebrae/ONU); Foi capacitado pelo Sebrae/SP para atuar como Gerente de Consórcios de Exportação.
- É Consultor, Educador em treinamentos empresariais e Tutoria em EAD (Funcex).
- Atuo na Preparação das empresas para Feiras e Missões Empresariais pela Firjan Internacional.
- Participou da Elaboração de Planejamento Estratégico de MPEs – Sebrae RJ.
- Exerceu por 15 anos cargos de Gerência Administrativa e Comercial em Comércio Exterior em Bancos Estrangeiros – ABN Anro e Credit Commercial de France – RJ.
- Participou como empresário do Setor de Rochas Ornamentais em Feiras Internacionais (Marmmomacc – Verona/Itália – 1998 e 2000) e outras Feiras Internacionais no Brasil.
- Participou do desenvolvimento de Consórcios de Exportação em diversos segmentos (Cachaça, Software, Artesanato, Lingerie, Moda Praia e Rochas Ornamentais) e como Consultor tendo ajudado algumas empresas nos processos de importação e exportação (Planejamento, marketing, logística, despacho aduaneiro, operações cambiais, financiamentos), para América Latina, Europa, EUA e Ásia.
- Atuou como conteudista dos cursos EAD do Programa de Internacionalização do Sebrae-SC (hoje Sebrae Nacional)
- Atuou como revisor da transposição do conteúdo IPGN (Empreendedorismo) do Sebrae Nacional para EAD versão atual.
- Atuou como Consultor do Programa Odebrecht - *Supply Comex* – Angola (parceria com Banco do Brasil, Banco Mundial e Sebrae).
- Prestou consultoria e tutoria no Projeto Escola de Negócio da Apex-Brasil (Funcex).
- Atuou no Projeto INSERI na Confederação Nacional das Indústrias – Preparação e Planejamento para o Mercado Internacional (em parceria com a Funcex).

Paulo Werneck

- Mestre em Administração Pública (FGV/RJ) e graduado em Engenharia (PUC/RJ).
- Foi fiscal aduaneiro e professor de diversas universidades.
- Autor dos livros Comércio Exterior e Despacho Aduaneiro, Como Classificar Mercadorias: Uma Abordagem Prática, Missão da Aduana sob a Ótica Empresarial e Impostos de Importação, Exportação & Outros Gravames Aduaneiros.

Shirley Atsumi

- Possui mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial pela Universidade Estácio de Sá (2005). É especialista em administração pela Fundação Getúlio Vargas.
- Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Negócios Internacionais.
- Atuou por mais de 30 anos na área de controle cambial de exportação, importação, remessas financeiras e capitais estrangeiros do Banco Central do Brasil.
- Faz parte do Conselho Técnico da AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil.
- Professora convidada da FGV - Fundação Getúlio Vargas, no curso de MBA em Negócios Internacionais e Comércio Exterior. Professora do curso de pós-graduação em Comércio Exterior da UFRJ - Universidade Federal do Rio de Janeiro. Professora da Funcex e Aduaneiras.
- Organizadora do livro **Gestão de operações de câmbio**, Ed. FGV/RJ, 1ª Edição, 2013 e Co-autora do livro **Fundamentos de exportação e importação no Brasil**, Ed. FGV/RJ, 1ª Edição, 2012.

Ricardo Armond

- Possui experiência profissional de mais de 30 anos desenvolvida na área de Seguros, em empresas multinacionais e nacionais de grande porte.
- Atuação nos ramos de seguros de Transportes Nacionais, Internacionais, Responsabilidade Civil de Transportadores, Cascos Marítimos e Aeronáuticos.
- Expertise em desenvolvimento e aprimoramento de produtos e serviços, a partir das necessidades de mercado, bem como das áreas técnicas e comerciais.
- Desenvolvimento de procedimentos operacionais, visando a racionalização de tarefas, redução de custos, e maior eficiência dos processos e participação na elaboração de sistemas, objetivando maior eficiência e melhoria da produtividade e qualidade do atendimento ao cliente.
- Habilidade para negociações e renegociações de preços e condições contratuais e em atendimento a Corretores de seguros e Segurados.
- Vivência em elaboração e análise de relatórios gerenciais e participação no planejamento estratégico da área.
- Gerenciamento de toda a atividade de *underwriting* (subscrição de riscos), com elaboração de políticas de aceitação, processos operacionais e de emissão, incluindo negociações de resseguro e/ou co-seguro.
- Membro da Comissão Técnica de Seguros Transportes da Funenseg (Federação Nacional de Seguros Gerais) entre 2001 e 2007.
- Professor na Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG) e na Funcex.

Rodrigo Gregório

- Analista de Comércio Exterior Pleno, Graduado em Comércio Exterior pela UNESA e Especialista em Siscomex Carga Mercante pela ESAF.
- Possui 10 anos de experiência trabalhando com logística, atuando como agente de cargas e coordenador de embarques marítimos, cotação de frete, venda e fechamento de câmbio.
- Habilitado com certificado digital próprio, tendo o perfil de acesso aos sistemas.

- Experiência no *pós-shipping* com acompanhamento do embarque, desconsolidação manual, pagamento ao armador, solicitação e cobrança dos custos, desunitização, transferência e *demurrage*.
- Experiência com embarque de cargas *LCL, FCL, BREAK BULK*, embarque de cargas perigosas com FISPQ, Ficha de Emergência e Carta de Temperatura.
- Experiência com desconsolidação e liberação de cargas nos seguintes portos: Rio de Janeiro, Itaguaí, Vitória, Belém, Vila do Conde, Suape, Pecem, Fortaleza, Salvador, Rio Grande, Paranaguá, Itapoá, Itajaí e Manaus.
- Experiência em processos de correção de CE, alteração e retificação, lançamento de CE no Sistema Mercante – Siscomex Carga, bem como em todo tipo de cadastro na receita para agente e representação no Mercante.
- Experiência na exportação com o acordo de tarifas com o armador, venda do frete para o cliente, solicitação da reserva, elaboração do *booking*, emissões e liberações de documentações, elaboração da via de câmbio-numerário para o cliente. Experiência e conhecimento de toda a rotina do despacho aduaneiro de importação e exportação.

- Prof. do Curso de MBA Comércio Exterior da Fundação Getúlio Vargas – RJ.
- Prof. do Curso de MBA de Economia Internacional da USP/FIPE.
- Prof. do Curso de Comércio Exterior da Universidade Estácio de Sá.
- Prof. do Curso de MBA em Comércio Internacional da UNISINOS – RS.
- Instrutor de comércio exterior da Funcex, Aduaneiras, CNI, Firjan.
- 30 anos de experiência em treinamento empresarial.
- Assessor e Consultor em comércio exterior, Diretor da Del Carpio Comércio Exterior.
- Representante no Brasil de empresas exportadoras peruanas e chilenas.
- Autor das seguintes obras
 - Carta de Crédito e UCP 500 Comentada – 4º ed. (Aduaneiras).
 - Carta de Crédito e URR 525 Comentada (Aduaneiras).
 - Carta de Crédito e UCP 600 Comentada (Aduaneiras).
 - Carta de Crédito e URR 725 Comentada (Aduaneiras).
 - Cobranças Documentárias e URR 322 Comentada (Aduaneiras).
 - Cobranças Documentárias e URR 522 Comentada – 3º ed. (Aduaneiras).
 - Manual do Exportador (Firjan/MDIC).
 - Manual de Negócios Internacionais (Saraiva).
 - Como exportar para o Brasil (Funcex/Itamaraty).
 - Exportador On-Line (publicado pelo SEBRAE – SC).
 - Passo a Passo na importação (Funcex/SEBRAE).
 - Cultura Exportadora (Funcex/Apex-Brasil).
 - Gestão Tributária no Comércio Exterior (FGV Editora, co-autor).

**Romulo
Del Carpio**