

Programa de Capacitação em Comércio Exterior na Região de Nova Friburgo

Temática	Ministrada por	C/H	Data
<ul style="list-style-type: none"> Abertura e Apresentação do Programa de Capacitação Firjan: Produtos e Serviços A importância da Atividade Exportadora 	Regional Friburgo Firjan Funcex	4 horas	05 de setembro
1. Introdução ao Comércio exterior	Gabriel Segalis	8 horas	14 de setembro
2. Classificação Fiscal de Mercadorias e Incoterms - Termos Internacionais de Comércio	Maria da Luz Iria de Melo	8 horas	21 de setembro
3. Transporte Internacional de Cargas	Maria da Luz	8 horas	28 de setembro
4. Pagamentos Internacionais e Câmbio na Exportação e Importação	Shirley Atsumi	8 horas	05 de outubro
5. Procedimentos e Rotinas na Importação	Romulo Del Carpio	8 horas	19 de outubro
6. Procedimentos e Rotinas na Exportação	Gabriel Segalis	8 horas	26 de outubro
7. DU-e (Declaração Única de Exportação (na prática)	Gabriel Segalis	7 horas	09 de outubro
Certificado de Origem e Ata Carnet	Firjan	1 hora	
8. Análise e Preenchimento de Documentos na Exportação e Importação: passo a passo com prática	Gabriel Segalis	8 horas	23 de novembro

Condições & Infraestrutura necessária fornecida pela Regional:

- Local designado: Firjan Centro Norte-Fluminense Nova Friburgo.
- Infraestrutura: Computador ou notebook e *Datashow*; Quadro-branco/*FlipChart*; Tela de projeção; Canetas para quadro branco/*FlipChart*; *Coffee-break*, impressão de apostilas.
- Material (apostila e certificado) preparado para turma com até 30 participantes.
- Horário de realização: de 09h. as 18h.

Responsabilidades da Funcex

- Docência e conteúdo.

Investimento

Associados: Programa de 8 módulos R\$ 2.060,00 por participante.

Não Associados: Programa de 8 módulos: R\$ 2.472,00 por participante.

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 cotidianas ligadas ao tema abordado.
- As aulas serão expositivas, com utilização de apresentações em *power-point*, acompanhamento de apostila com conteúdo e exercícios para serem realizados em sala, individualmente ou em grupo.
- Conteúdo programático e docência disponíveis no Anexo.

Ementas & Corpo docente

1. Introdução ao comércio exterior

Objetivo

Orientar o empresário sobre como selecionar o modo de atuação da empresa ao exportar, bem como a definir e preparar seu produto.

Ementa

1. Entendendo a estrutura do comércio exterior brasileiro: instituições e suas responsabilidades;
2. Como selecionar o melhor modo de exportar: exportação direta ou indireta:
 - Diferenciação e conceitos essenciais;
 - Exportação indireta: requisitos específicos da legislação federal;
 - Exportação indireta: vendas para empresas (indústrias) preponderantemente exportadoras;
 - Emissão da nota fiscal de exportação direta e indireta;
 - Exportação indireta e não-efetivação da exportação: responsabilidade pelos tributos;
 - Exportação indireta: vantagens de utilizar uma estrutura pronta, com mercados já prospectados;
 - Como atuam as comerciais exportadoras, as *trading companies* e os consórcios de exportação;
 - Exportação direta: custo com estrutura própria e especializada em comércio exterior;
 - Exportação direta: criando e estruturando uma empresa de exportação/importação.
3. Preparando o produto para exportação:
 - Seleção do produto menos vulnerável e com melhor qualidade e que possua competitividade (tecnologia, marca, preço) para ser exportado;
 - A empresa está disposta a efetuar mudanças no produto? Sua capacidade de produção é suficientemente elástica para suprir tanto o mercado externo quanto o mercado interno?
 - Quais exigências devem ser atendidas do ponto de vista legal, aduaneiro, fiscal?
 - Quais informações devem ser disponibilizadas nas etiquetas, embalagens, manuais e rótulos?
 - Quais certificações são necessárias?
 - Influência dos aspectos culturais na preparação dos produtos.

2. Classificação Fiscal de Mercadorias e Incoterms - Termos Internacionais de Comércio

Objetivo

Ensinar sobre: i) 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; ii) os termos internacionais de comércio que são utilizados para negociar as responsabilidades sobre transporte e seguro de mercadorias internacionais.

Ementa

1. Nomenclatura e Classificação Fiscal de Mercadorias:

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

2. Condições de venda internacional - INCOTERMS:

- Estudo das siglas da Câmara de Comércio Internacional;
- Quais são as responsabilidades do exportador;
- Termos Internacionais de Comércio - Incoterms: Resumo dos Termos - Versão 2010;
- Outras Condições de Venda;
- A escolha da Condição de Venda e o Contrato de Compra e Venda;
- Exercícios.

Docente: Maria da Luz Iria de Melo.

3. Transporte Internacional de Cargas

Objetivo

Ensinar sobre os aspectos que devem ser observados na contratação dos serviços de transporte internacional de cargas de modo que o contratante compreenda os processos envolvidos e as responsabilidades dos terceirizados.

Ementa

1. Carga: Tipos de cargas; Como transformar sua mercadoria em carga; Tipos de embalagens; Riscos inerentes à carga, Consolidação de carga;

2. Modais utilizados no comércio internacional: aquaviário, aéreo, terrestre (rodoviário/ferroviário) - principais características, vantagens e desvantagens; multimodalidade; quais são as alternativas para utilização do transporte intermodal: como combinar o uso de várias modalidades de transporte da forma mais eficiente;
3. Como contratar: Modalidades de afretamentos; Quem são os Prestadores de serviços no mercado de transporte internacional de cargas e quais são os seus papéis (Despachantes Aduaneiros, Comissárias de Despachos, *Freight, Forwarders*, Transportadoras Rodoviárias e Ferroviárias Internacionais, Armazéns Gerais, Entrepósitos Aduaneiros, Estações Aduaneiras de Interior, TRA's, Empresas de Supervisão e Inspeções, Transportadores Multimodais, NVOCCs); Quais documentos devem ser emitidos pelo exportador/importador brasileiro e pelos contratados e subcontratados? Quem são os terceirizados e quarteirizados, e quais são suas responsabilidades? Reserva de praça, fechamento de praça e praça morta. Transporte obrigatório ou Prescrição de carga; *Waiver* ou liberação da carga.
4. Como funciona o processo de negociação de preços e serviços: Quais serviços estão atrelados ao frete, embalagem e unitização? O que é Cabotagem, Capatazia, *Demurrage* ou sobrestadia, *Despatch* e Estiva? Como calcular espaço em contêiner? Quais taxas são incidentes nas contratações?
5. Siscarga e Mantra: Quem opera os sistemas; Quais informações são lançadas e qual é a origem destas informações; Qual é o papel do exportador e como dele pode acompanhar este processo para que não seja penalizado com multas. O que é perdimento?
6. Selecionando o local para envio/recebimento das mercadorias: Terminais de carga; Portos: *Feederports, Feedervessels, Hub ports*; Portos secos; Aeroportos; Quais são as alternativas para armazenagem e liberação aduaneira da carga importada e exportada em substituição ao porto?
7. Brasil: como pesquisar e descobrir o status da estrutura, custos e processos portuários e aeroportuários?
8. Cases de sucesso aeroportuário e portuário.

4. Pagamentos Internacionais e 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 que atuam no comércio exterior.

Ementa

1. Entendendo o mercado de câmbio: Taxa de câmbio (livre, paridade, cotação, *spread*); Mercado de câmbio (Compra, Venda, Arbitragem, Câmbio manual, Câmbio sacado);
2. Definindo como o pagamento será realizado - Modalidades de pagamento: Pagamento antecipado (*Cash in Advance*), Remessa sem saque ou direta (*Open Account*), Cobrança (*Collection*), Carta de crédito. Sistema de pagamentos em moeda local - SML;
3. Garantias bancárias, *hedge*;
4. Como a transferência do valor pode ser realizada: Cheques, *Travellers's Checks*, Cartões de crédito e de débito de uso internacional, Vale postal internacional, Ordens de pagamento via Swift;
5. Antecipando recebimentos: ACC, ACE, Proger, NCE, CCE;
6. Contratos de câmbio: Classificação das operações segundo sua natureza (Liquidação imediata, pronta e futura);

7. Custos bancários;
8. Fluxo de documentos utilizados nos pagamentos internacionais: responsabilidades do exportador /importador brasileiro; do comprador/vendedor estrangeiro e dos bancos;
9. Como obter um financiamento na exportação e importação: linhas disponíveis; taxas cobradas; como contratar.
10. Exercícios.

Docente: Shirley Atsumi.

5. Procedimentos e Rotinas na Importação

Objetivo

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

Ementa

1. Conhecendo a legislação aduaneira que regulamenta a importação no Brasil;
2. Entendendo o fluxo de procedimentos da importação;
3. Métodos de importação brasileiro: por conta própria, por conta e ordem de terceiros, por encomenda - responsabilidades;
4. Tratamento administrativo: Classificação das importações, Importações permitidas, Importações proibidas, Importações suspensas, Importações em consignação, Importações sem cobertura cambial, Importação de bens via Remessa postal ou Encomenda aérea internacional, inclusive para Remessa de Compras realizadas via Internet pelo Regime de Tributação Simplificada; Casos especiais; Verificação de preços;
5. Acordos internacionais e benefícios tarifários: Quais acordos podem beneficiar o importador brasileiro?
6. Impostos e taxas: Quais são incidentes (II, IPI, ICMS, PIS/PASEP, COFINS, AFRMM); Como calcular o valor aduaneiro e os impostos; Recolhimento dos impostos; Ex-tarifário; Regime de Tributação Simplificada; Taxas de Armazenagem e de Capatazias (portuárias e aeroportuárias);
8. Siscomex: Quais documentos são lançados no Sistema (*Pro Forma Invoice*; *Commercial Invoice*, Conhecimento de embarque); Quem é responsável pelo lançamento e acompanhamento; Em qual momento os impostos são recolhidos? Emitindo: Licença de importação - LI, Declaração de Importação - DI, Comprovante de Importação - CI, Declaração de Valoração Aduaneira - DVA, Declaração Simplificada de Importação - DSI, Registro de Operações Financeiras - ROF; Cotas do Radar;
9. Despacho aduaneiro: O que é; Quem pode realizar? Em que momento acontece? Modalidades de despacho (Normal, Antecipado, Simplificado); Entendendo o fluxo do despacho aduaneiro;

10. Analisando documentos enviados pelo exportador estrangeiro: fatura, *packing list*, comprovante de exportação, certificado de origem;
11. Documentos que devem ser emitidos pelo importador brasileiro: analisando as telas do Siscomex (licença de importação, declaração de importação); De onde estas informações foram retiradas? O que deve ser observado para evitar prejuízos e perdimento da mercadoria? Se isso ocorrer, como agir?
12. Exercícios.

Docente: Romulo Del Carpio

6. 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. Conhecendo as normas administrativas de exportação;
2. Preferências tarifárias (Mercosul, Aladi, SGP, SGPC): Como se beneficiar;
3. Formação do preço: Como formar o preço de exportação considerando os Incoterms;
4. Incentivos fiscais na exportação: Redução de IPI, ICMS, Cofins - PIS/Pasep; Como deduzir os impostos?
5. Tratamento fiscal na exportação indireta; Quais produtos pagam imposto de exportação?
6. Operações especiais: Exportação em consignação, Exportações com pagamento em moeda nacional, Exportação temporária;
7. Despacho Aduaneiro de Exportação: O que é; Como fazer; Quais são as atividades do Exportador ou seu designado e do Despachante Aduaneiro; Siscomex: Acesso e habilitação, Registro de exportação (RE), DU-e;
8. Passo-a-passo na exportação direta e indireta: Quais documentos são emitidos por quem (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, *Commercial Invoice*, Saque ou Cambial); Para quem devem ser enviados e em qual momento; Entendendo o fluxo da operação de exportação; Entendendo o Portal Siscomex e a DU-e;
9. Finalizando: Acompanhando a operação até que a mercadoria seja entregue conforme o Incoterm negociado; Como receber o valor da exportação realizada;
10. Você é o exportador: Exercícios.

Docente: Romulo Del Carpio.

7. DU-e (Declaração Única de Exportação) na Prática

Objetivo

Explicar detalhadamente o funcionamento e a operacionalização da DU-e, com utilização de simulador durante o treinamento, sendo que o sistema ficará disponível para utilização por 30 dias após o curso.

Ementa

1. Entendendo o processo de operacionalização da exportação;
2. Entendendo o Portal Siscomex;
3. Entendendo o funcionamento do novo processo de exportação no Portal Siscomex;
4. Elaboração, Lançamento e Retificação da Declaração Única de Exportação:
 - Criação e envio de arquivos XML;
 - Códigos de recinto e URF;
 - Notas fiscais “mãe” e “filha”;
5. Despacho processado por meio da DU-e.
6. Certificado de Origem e Ata Carnet

Docente: Gabriel Segalis

8. Análise e Preenchimento de Documentos na Exportação e Importação: Passo a Passo com Prática

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: Gabriel Segalis.

Gabriel Segalis

- Mestre em Administração pela EBAPE - FGV, Especialista em Marketing pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro e Especialista em Comércio Internacional pela Universidade Estácio de Sá do Rio de Janeiro.
- Professor de graduação no IBMR; Professor convidado dos cursos de Pós-Graduação em Marketing, Gestão Empresarial e Logística Empresarial. Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais da FGV e CADEMP - FGV; Professor convidado dos cursos de Pós Graduação em Suprimentos da SOCIESC - Curitiba e de Pós Graduação em Gestão de Comércio Exterior da FATESG - Goiânia.
- Coordenador do MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais do IBMR/RJ.
- Palestrante em centenas cursos abertos e *in company* relacionados com diversos tópicos de negócios internacionais em idioma português, inglês e espanhol.
- Organizador e co-autor do Livro **Fundamentos de exportação e Importação no Brasil** - Serie CADEMP, Editora FGV, 2012.
- Consultor do CIN para o projeto Exporta - CIN individual e coletivo e do SEBRAE-RJ para o Projeto de Internacionalização da Cadeia Produtiva de Petróleo, Gás e Energia do RJ.
- Conteudista e facilitador da Fundação Centro de Estudos Comércio Exterior - RJ.
- Sua experiência profissional inclui o cargo de gerente de comércio exterior em diversas empresas, docência em curso de relações internacionais, bem como consultoria a diversas empresas nacionais e estrangeiras.

Maria da Luz Iria de Melo

- Possui graduação em Relações Internacionais pela Universidade Estácio de Sá (2000), Pós Graduação em Docência do Ensino Superior.
- Fez Doutorado em Ciências Empresariais na Universidade Del Museu Social Argentino.
- Atualmente exerce as funções de diretora da Cecex, é consultora da empresa e professora da Universidade Estácio de Sá e outras Instituições.
- Possui experiência na área de Educação, atuando, principalmente, nos seguintes temas: trading em petróleo abrangendo as negociações internacionais de compra e venda do petróleo e derivados, afretamento de navios (*shipping*), Comercialização e distribuição de derivados no mercado interno, Comércio exterior em geral, incluindo os regimes aduaneiros especiais (drawback, Repetro e outros), Incoterms, Governança Corporativa, Gerenciamento de Projetos na área de comércio e Logística Internacional. A atuação nestes campos estende-se à área corporativa sob a forma de treinamento, inclusive "in company".
- Conteudista de diversas matérias na Universidade Estácio de Sá e Instituto Brasileiro de Petróleo; Escritora e palestrante.

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 no curso de MBA em Negócios Internacionais e Comércio Exterior, de Pós-graduação em Comércio Exterior da UFRJ; Na 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.

Romulo Del Carpio

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

- Telefone: (21) 2563-4229