



MBA Executivo em Comércio Exterior

foco Despachante Aduaneiro

Programa do Curso

www.abracomex.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: 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 - Formação Despachante Aduaneiro

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

Módulo 1: Perfil, Oportunidades e Desafios do Profissional - 45h

Aula 1: Perfil do Profissional, Responsabilidades e Oportunidades Profissionais

- Histórico da profissão.
- As funções do ajudante e do despachante segundo a Legislação.
- Responsabilidades legais e penalidades.
- Áreas de atuação baseado na Legislação e nas Demandas do Mercado (consultoria).
- Os maiores desafios do profissional no cenário atual (legislação, concorrência, mercado e globalização).
- Formas de habilitação profissional junto a Receita Federal.

Aula 2: Registro do Ajudante e Despachante Aduaneiro na RFB

- Documentos necessários.
- Requerimento e concessão do registro.
- Prazo mínimo para se tornar despachante.
- Exame de qualificação da Receita Federal do Brasil.

Módulo 2: Estrutura do Comércio Exterior - 35h

Aula 1: 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.
- Classificação Fiscal de Mercadorias – NCM:
 - Conceito e objetivos.
 - SH (Sistema Harmonizado).
 - NCM (Nomenclatura Comum do MERCOSUL).
 - DBN (Detalhamento Brasileiro Nomenclatura).
 - TEC (Tarifa Externa Comum).
 - Regras de classificação fiscal de mercadorias.

- Tributos no Comércio Exterior (Exportação e Importação):
 - Conceito.
 - Principais tributos Incidentes do Comércio Internacional.
 - Impostos na exportação: IE, IPI, PIS, COFINS e ICMS.
 - Os benefícios fiscais na exportação.
 - Impostos na importação: II, IPI, PIS, COFINS e ICMS.
 - Base de cálculo.
 - Incidência.
 - Alíquotas.
 - Recolhimento.
- Demais Despesas: Demurrage, armazenagem, AFRMM, etc.
- Métodos Previstos no Acordo de Valoração Aduaneira – AVA-GATT.
- Simulação de:
 - Preço de exportação.
 - Custo de importação.
- As Principais Legislações de Comércio Exterior:
 - Aspectos Principais das Normas Administrativas – Portaria SECEX: O que a legislação normatiza; Tópicos mais relevantes para o despacho aduaneiro (exemplo: licença de importação, registro de exportação, exportação em consignação).
- Principais Aspectos do Regulamento Aduaneiro:
 - Visão Geral.
 - Tópicos mais relevantes para o despacho aduaneiro: Zona primária e zona secundária, da Administração Aduaneira, do Controle Aduaneiro de Veículos, do Controle das Unidades de Carga e do Despacho Aduaneiro.
- Fontes de pesquisa para consultas às Legislações incluindo RFB, BACEN, DECEX e outros Órgãos Reguladores.
- Análise e Atividades com Principais Documentos na Exportação e Importação
- Conhecimento de transporte internacional:
 - B/L – Bill Of Lading.
 - AWB – Air WayBill.
 - CTR – Conhecimento Transporte Rodoviário.
 - CTF – Conhecimento Transporte Ferroviário.
 - Invoice / Fatura.
 - Packing List / Romaneio.

- Certificado de Origem.
- Modalidades de Pagamento no Comércio Exterior
- Características, riscos e aplicabilidade:
 - Pagamento Antecipado.
 - Remessa sem saque.
 - Cobrança Documentária.
 - Carta de Crédito.

Módulo 3: Gestão da Logística Aduaneira - 35h

Aula 1: Transporte e Logística no Comércio Exterior

- 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

Aula 1: Exportação Teórica

- Despacho Aduaneiro de Exportação - Instrução Normativa SRF nº 028 e alterações.
- Portal Único SISCOMEX.
- Etapas do Despacho Aduaneiro de Exportação e Análise dos Documentos de Instrução.
- OEA – Operador Econômico Autorizado.
- Programa Brasileiro de OEA IN RFB Nº 1598/2015.
- Elaboração/Registro.
- DU-E – Documento Único de Exportação – Instrução Normativa RFB nº 1702, de 21 de março de 2017.
- Fluxograma do processo de Exportação via DU-E.
- Declaração de Exportação – DE.
- Declaração Simplificada de Exportação – DSE.
- Confirmação da Presença da Carga.
- Recepção dos Documentos via dossiê SISCOMEX.
- Seleção Parametrizada.
- Distribuição.
- Conferência Aduaneira / Desembaraço.
- Interrupção de Despacho.
- Desembaraço.
- Trânsito Aduaneiro.
- Registro dos Dados de Embarque.
- Averbação.
- Emissão do Comprovante de Exportação.
- Retificação e cancelamento do Despacho Aduaneiro.
- Fracionamento.

Aula 2: Exportação Prática

- Simulação do Despacho Aduaneiro de Exportação no Siscomex.

- Simulação de DU-E no Processo de Despacho Aduaneiro de Exportação no Portal Único de Comércio Exterior.
- Gestão do Processo de Exportação: Documentos, análise e a relação entre o cliente e prestador de serviços.

Módulo 5: Procedimentos de Importação - 60h

Aula 1: Importação Teórica

- Etapas do Despacho Aduaneiro de Importação.
- Fluxo do Despacho Aduaneiro de Importação.
- Declaração de Importação.
- Duimp – Declaração Única de Importação.
- Seleção Para Conferência Aduaneira.
- Distribuição.
- Conferência Aduaneira.
- Interrupção e Formulação de Exigências.
- Desembarço Aduaneiro.
- Entrega da Mercadoria.
- Entrega Fracionada.
- Entrega Antecipada.
- Retificação de Declaração.
- Cancelamento de Declaração.
- Procedimentos Especiais de Controle Aduaneiro.
- Revisão Aduaneira.

Aula 2: Importação Prática

- Simulação do Despacho Aduaneiro de Importação no Siscomex.
- Simulação da Gestão do Processo de Despacho (documentos, relatórios, relação com o cliente).

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 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.
- Embaraço a fiscalização na área aduaneira.

Módulo 8: Desenvolvimento de Caso - 45h

Aula 1: Registro de um Caso de Importação

- Apresentação e orientação sobre o seu desenvolvimento. Análise e desenvolvimento de um caso de importação – Documentos, classificação fiscal e definição de tributos, são algumas das situações vivenciadas nesta etapa. Simulação no Siscomex.

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

- 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.