



MBA Gestão de Logística Internacional

foco Analista de Logística em Comércio Exterior

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 Analista de Logística em Comércio Exterior

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

Objetivo: Habilitar o participante para trabalhar com as rotinas da logística voltadas para importação e exportação, de forma a atuar com eficiência, visando viabilizar economicamente o fluxo de mercadorias entre fabricantes e compradores em nível global. Será a ligação entre os diversos fatores do comércio exterior, tais como: produtores, compradores, transportadores, armazéns, portos, órgãos reguladores, entre outros.

Locais de Trabalho: Empresas de importação, exportação, transportadores, agentes de carga, Freight forwarder, empresas de desembaraço aduaneiro, terminais alfandegados, aeroportuários, portos, corretoras de seguro, seguradoras, trading companies, em empresas de consultorias, armadores, em meio a outros.

Principais Atribuições Profissionais:

- **Agenciamento de Carga:** Contratar frete e seguro internacional e acompanhar embarque e desembarque de mercadorias. Definição de rotas, modais, tipos de embarcações.
- **Análise (Analista):** Servir de intermediário para o fechamento de contratos de compra e venda com empresas estrangeiras, de acordo com a legislação vigente. Análise de documentações e contratos. Operar sistemas de informação e análise de relatórios.
- **Consultoria (Consultor):** Assessorar empresas de médio e pequeno porte que desejem iniciar negociações internacionais. Análise de normas técnicas e legais para movimentação de mercadorias.
- **Cotação (Corretor Câmbio):** Fazer cotação de moedas internacionais e de produtos.
- **Gestão:** Estudar e determinar o mercado com o qual se deseja operar e elaborar os objetivos e as metas da exportação. Interlocução com os atores logísticos e a negociação de preços, prazos e qualidade.
- **Logística:** Planejamento da logística. Determinar a forma de transporte dos produtos. Estabelecimento das formas de unitização e embalagens de mercadorias.
- **Marketing Internacional:** Fazer a análise de mercado e adaptar as mercadorias para a cultura local onde o produto será comercializado.

Módulo 1: Perfil do Profissional e Responsabilidades - 25h

- Conceitos Práticos Sobre Logística.
- Visão Global Sobre Supply Chain.
- Logística Reversa – Conceito.
- Mercado Global e os Impactos da Logística.
- O Perfil do Profissional de Logística.
- A Logística Associada ao Dia a Dia.
- Desafios da Logística nas Atividades: comércio interno e mercado exterior.
- Logística como Ferramenta de Competitividade.

Módulo 2: Conceitos Gerais de Comércio Exterior - 30h

- Exportação Passo a Passo.
- Importação Passo a Passo.
- Principais Aspectos do Regulamento Aduaneiro:
 - Visão Geral.
 - Zona Primária e Zona Secundária;
 - Da Administração Aduaneira;
 - Do Controle Aduaneiro de Veículos;
 - Do Controle das Unidades de Carga;
 - Regimes Aduaneiros Especiais: trânsito aduaneiro e entreposto aduaneiro.
- Legislação de Comércio Exterior (normas administrativas, RFB e câmbio).
- Procedimentos no Despacho Aduaneiro de Exportação.
- Procedimentos no Despacho Aduaneiro de Importação.

Módulo 3: Logística Integrada e Supply Chain - 35h

- Conceituação da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain).
- Gestão da Cadeia de Suprimentos.
- Sugestões para Melhorar o Processo da Cadeia de Suprimentos.
- Dicas para uma Logística Bem Aplicada.
- Modalidades de Transporte.

- Modais de Transporte – Como Transportar Mercadorias para o Brasil e para o Exterior.
- Características dos Modais de Transporte:
 - Transporte Rodoviário.
 - Transporte Dutoviário.
 - Transporte Ferroviário.
 - Transporte Aéreo.
 - Transporte Aquaviário (Marítimo, Fluvial, Lacustre).
- Armazenagem e Movimentação:
 - Gerenciamento de Estoques.
 - Equipamentos de Armazenagem.
 - Equipamentos de Movimentação.
 - Opções de Armazenagem.

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: Agenciamento de Cargas - 25h

- NVOCC x FREIGHT FORWARDER.
- NETWORKING.

- Estrutura Interna de um Agente de Cargas.
- Contratos e sua Relação com Terminais.
- Contrato e sua Relação com Armadores e Cias Aéreas.
- Habilitação junto a RFB/DMM (normatização).
- Procedimentos e Rotinas Operacionais, Comerciais, Administrativa e Financeira.
- Aspectos Legais de Cobertura.
- MB/L x HBL.
- Consolidação Marítima e Aérea.

5.1: Simulação de Agenciamento de Cargas com o Software Thor

- Simulação completa de um processo logístico relacionado ao agenciamento de cargas (operador logístico internacional).
- Simular um caso real, onde o aluno fará desde o cadastro, passando pela proposta, shipping instructions, followu da carga, faturamento, controle de demurrage, confecção de um Bill of Lading ou AWB, etc.

Módulo 6: Unitização de Cargas e Embalagens - 30h

- Conceitos Gerais e Tipos de Unitização.
- Custos e Segurança na Unitização de Cargas.
- Sistemas de Unitização de Cargas.
- Consolidação e Desconsolidação de Carga.
- Demurrage e Detention e Leasing de Container.
- Embalagens x Unitização.
- Operações com Cargas Perigosas.

Módulo 7: Sistemas Eletrônicos - 30h

- Siscomex – Siscarga.
- WMS / EDI /TMS / CRM / ERP / MRP.
- Bysoft – Como Ferramenta.

Módulo 8: Gestão de Projetos Especiais - 35h

- Definição sobre Projetos Especiais na Logística.
- Os Tipos de Projetos Especiais Internacionais.
- Metodologia para Montagem de Projetos Especiais.
- Explicação e Debate de Casos: projetos de engenharia, petróleo e gás e/ou feiras/eventos internacionais.

Módulo 9: Operação em Portos, Aeroportos e Demais Áreas Alfandegadas - 30h

- 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 10: 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 11: Gestão dos Custos Logísticos e Negociação de Contratos - 30h

- Estudo dos Incoterms: Versão 2020.
- Os Atores Logísticos.
- Análise dos Tipos de Custos.
- A Composição de Custos na Importação e Exportação.
- Simulação de Operações com Demonstrativo de Cálculo dos Tributos Incidentes na Importação
- Orçamento de Custos.
- Gestão Financeira de Comércio Exterior.
- Coordenação Fiscal para as Operações de Importação.
- Aplicação das Cláusulas de Seguro de Transporte Internacional, com Definições das Cláusulas Ampla A, B, C.
- Operacionalização Logística – Eficiência na Gestão do Processo Logístico.
- Visão Gerencial do Negócio, na Gestão e Registro de Contratos.
- Os Contratos e sua Importância na Gestão dos Negócios Internacionais.
- Cláusulas Indispensáveis em Contratos de Prestação de Serviços Logísticos Intl.

Módulo 12: Elaboração do Plano Logístico - 40h

- Levantamento das Necessidades do Cliente:
 - Parâmetros Logísticos – Custo x Tempo x Qualidade.
 - Capacidade de Estoque.
 - Política de Suprimentos.
 - Processo de Armazenagem.
 - A Distribuição Internacional.
 - Montagem do Fluxo Logístico Internacional.
 - Orientações sobre a Elaboração do Plano Logístico.

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.