

Programa de Capacitação em Comércio Exterior

Programação 2018

Curso realizado em parceria com

**Sistema
FIRJAN**



INFORMA, FORMA, TRANSFORMA

Programa de Capacitação em Comércio Exterior 2018

Atuar no comércio internacional exige profissionalismo, e todos os que desejam ingressar neste atrativo e concorrido mercado têm de se preparar. O primeiro passo é a capacitação: adquirir conhecimento sobre o ambiente de negócios, os *players*, as regras, o funcionamento das operações e dos sistemas vigentes.

A **FIRJAN** e a **Funcex** se unem em parceria para oferecer o suporte necessário para que seus associados, e todos os profissionais e empresários que desejam atuar no comércio exterior adquiram os conhecimentos necessários que auxiliem a tomada de decisões seguras e estratégicas com base em sólido conhecimento técnico, visando o sucesso de seus negócios internacionais. **Conheça a programação de 2018.**

Data	Curso	Docente	Horário
03/04/18	DU-e (Declaração Única de Exportação) na prática ¹	Gabriel Segalis	9h. as 16h.
18/04/18	Avaliando a capacidade exportadora, selecionando o mercado, avaliando as formas de ingressar no mercado-alvo, adequando o produto ²	Marcos Assis	9h. as 18h.
19/05/18	Marketing Internacional ²	Gabriel Segalis	9h. as 18h.
22/05/18	DU-e (Declaração Única de Exportação) na prática ¹	Gabriel Segalis	9h. as 16h.
13/06/18	Classificação Fiscal de Mercadorias e Incoterms – Termos Internacionais de Comércio ²	Marcos Assis	9h. as 18h.
18/07/18	Procedimentos e Rotinas na Exportação ²	Romulo Del Carpio	9h. as 18h.
19/07/18	DU-e (Declaração Única de Exportação) na prática ¹	Gabriel Segalis	9h. as 16h.
15/08/18	Procedimentos e Rotinas na Importação ²	Romulo Del Carpio	9h. as 18h.
12/09/18	Pagamentos Internacionais e Câmbio na Exportação e Importação ²	Shirley Atsumi	9h. as 18h.
17/10/18	Transporte Internacional de Cargas ²	Maria da Luz	9h. as 18h.
06/11/18	DU-e (Declaração Única de Exportação) na prática ¹	Gabriel Segalis	9h. as 16h.
28/11/18	Seguro de Transporte Internacional de Cargas ²	Ricardo Armond	9h. as 18h.
04/12/18	Gestão tributária em regimes aduaneiros especiais ²	Gabriel Segalis	9h. as 18h.

► Local de realização

Endereços 1. Firjan: Rua Mariz e Barros, 678, Sala 11, Bloco 1, 2º andar, Tijuca, Rio de Janeiro, RJ.
2. Funcex: Rua Sete de Setembro, 99, 23º andar, Centro, Rio de Janeiro, RJ.

▶ Investimento

R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais) para os associados ao Sindicato e os mantenedores da Funcex.

R\$ 270,00 (duzentos e setenta reais) para os associados ao CIRJ.

R\$ 300,00 (trezentos reais) para os não-associados.

▶ Associados

Associados ao CIRJ, Associados ao Movimento Sindical Firjan, Estudantes das instituições que integram o Conselho Consultivo da FIRJAN Internacional:

- Universidade Cândido Mendes
- Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ
- Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ
- Universidade Estácio de Sá
- Fundação Getúlio Vargas
- Instituto Metodista Bennett

Empresas mantenedoras da Funcex:

- Abimaq
- Abiquim
- Apex-Brasil
- Banco Bradesco
- Banco BTG Pactual S/A
- Banco Central do Brasil
- Banco do Brasil
- Banco do Nordeste - BNB
- Banco Itaú
- Banco Santander
- BNDES
- Caixa Econômica Federal
- Cisa Trading S/A
- CNC
- Confederação Nacional da Indústria – CNI
- Construtora Norberto Odebrecht
- Embraer
- Fiergs
- Fiesc
- Fiesp
- Firjan
- Instituto Aço Brasil – IABr
- IRB - Brasil Resseguros
- LCA Consultores
- MB Associados
- Petróleo Brasileiro S. A. – Petrobras
- Sebrae Nacional
- Senai
- Vale

▶ Inscrições

Funcex
 Telefones: (21) 2509-7000, 3529-7002, 9 8111-1760
 E-mail: cursosfuncex@funcex.org.br
 Skype: cursos.funcex
 Site: <http://www.funcex.org.br/cursos/cronograma.asp>

Firjan Internacional
 Telefone: (21) 2563-4600
 E-mail: acessoamercado@firjan.com.br
 Site: <http://www.firjan.com.br>

▶ Observações

- O curso contempla: material didático, *coffee-break* e certificado de conclusão.
- As datas poderão ser alteradas segundo as necessidades dos organizadores, o que será comunicado com a devida antecipação.
- Ao iniciar o treinamento, os participantes receberão material didático (apostila) para o acompanhamento da aula expositiva, com aporte de recursos visuais e exercícios.

▶ Ementas

Confira a seguir as ementas de todos os treinamentos que serão realizados em 2018.

DU-e (Declaração Única de Exportação) na Prática

Objetivo

Explicar detalhadamente o funcionamento e a operacionalização da Du-e. Curso realizado em laboratório com apoio de simulador. O sistema ficará disponível para o participante por 30 dias.

Ementa

1. Como funciona o processo de operacionalização da exportação;
2. Como funciona o Portal Siscomex;
3. Como funciona o novo processo de exportação no Portal Siscomex;
4. Elaboração, Lançamento e Retificação da Declaração Única de Exportação (DU-e):
 - Criação e envio de arquivos XML;
 - Códigos de Recinto e URF;
 - Notas fiscais “mãe” e “filha”;
5. Despacho processado por meio da DU-e.

Avaliando a Capacidade Exportadora, Selecionando o Mercado, Avaliando as Formas de Ingressar no Mercado-Alvo, Adequando o Produto

Objetivo

Promover conscientização e formação necessárias para que a empresa se prepare para exportar com segurança e amplie as chances de sucesso.

Ementa

1. 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;
 - 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?;
 - 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?;
 - 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);
2. Selecionando o mercado:
 - Mercado: Pesquisa e seleção; Proximidade geográfica; Coleta e avaliação de informações; Situação econômica, segurança, órgãos que regulamentam o comércio exterior; Risco-País; Risco cambial; Risco de falta de pagamento; Risco técnico; Risco Jurídico; Risco de incremento dos custos de investimento; Definindo mercados mais competitivos; Tempo de resposta dos futuros compradores; Conhecendo a legislação e as exigências do mercado-alvo; Certificações; Acordos vigentes; Normas Técnicas, Sanitárias e Fitossanitárias; Barreiras comerciais; Práticas comerciais; Aspectos culturais: Idioma, Idade, Gênero, Religião, Superstições, Formas de cumprimentar, Conceito de higiene, Alimentação, Linguagem corporal, Tom de voz, Presentes, Significado: dos números, das cores, da família; Folclore; Vestuário; Conceito de tempo;

- Concorrência: Como ela trabalha e qual é sua postura perante o mercado; Conheça os principais projetos similares no mercado escolhido e os principais operadores no mesmo setor;

3. Avaliando as formas de ingressar no mercado-alvo:

- Exportação direta: *broker*, agente de vendas;
- Exportação indireta: *trading companies* e comerciais exportadoras; consórcio de exportação;
- Zonas Francas;
- *Joint-ventures*;
- Canais de distribuição: busca de parceiros; Infraestrutura e instalações adequadas no mercado-alvo.

4. Adequando o produto para o mercado internacional:

- Características e requisitos da demanda potencial;
- Conformidade do produto ou serviço em relação a regulamentações governamentais no exterior;
- Barreiras comerciais;
- Características das ofertas dos concorrentes.

Marketing Internacional

Objetivo

Ensinar sobre a importância do marketing internacional no processo de internacionalização da empresa e na conquista de mercados, com vistas a facilitar o planejamento das ações de promoção visando o sucesso das vendas no exterior.

Ementa

1. Introdução ao marketing internacional:
 - Conceito;
 - Elementos fundamentais;
 - Marketing global;
 - Marketing para o mercado doméstico e para o mercado externo;
 - Ambiente de marketing;
 - Fatores de influência;
2. Internacionalização da empresa:
 - Razões para a internacionalização;
 - Avaliação da capacidade exportadora;
 - O valor do planejamento;
3. Decisões de produto:
 - Conceito;
 - Fatores de competitividade;
 - Qualidade;
 - Design;
 - Embalagem;
 - Preço;
 - Marca e sua importância;
 - Difusão de inovações;

4. Mercado:

- Conceito;
- Segmentação de mercado;
- Critérios de seleção;
- Atenção às diferenças culturais;
- Pesquisa: documental e de campo;
- Posicionamento no mercado;

5. Importância da informação:

- Tipos e Fontes de informação;
- Inteligência comercial;

6. Preço:

- Estratégias de preço; Como negociar o preço;
- Instrumentos para a competitividade do preço ligados a qualidade do produto, ao marketing, a negociação, produção e distribuição;

7. Planejando a promoção do produto no exterior:

- Marca: marca-país; marca-região; marca-produto; Quanto vale uma marca; Gestão da marca; Vantagens do registro; Patente; Reputação;
- Principais instrumentos de promoção: Catálogos; Rotulagem; Embalagem; Lista de preços; Correspondência impressa; Publicidade; Viagens de negócios; Missões empresariais; Internet; feiras nacionais e internacionais;
- Feiras: Como selecionar a feira certa; Ser expositor ou visitante? Conhecendo o público presente; Preparação; Levantamento de custos; Ações de promoção: pré-evento; durante o evento; após o evento; Avaliação e mapeamento dos resultados;
- Desenvolvendo a estratégia de marketing internacional: satisfaça as necessidades dos clientes; Influencie as decisões de compra; crie um atrativo único para os produtos que serão exportados; quebre a resistência dos clientes; monitore as reações do mercado.

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;
- Procedimento no Comércio Exterior Brasileiro;

- Regras e normas da NCM/SH e NALADI;
- 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.

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? Tratamento fiscal na exportação indireta; Quais produtos pagam imposto de exportação?
5. Operações especiais: Exportação em consignação, Exportações com pagamento em moeda nacional, Exportação temporária.
6. 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;
7. 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;
8. Finalizando: Acompanhando a operação até que a mercadoria seja entregue conforme o Incoterm negociado; Como receber o valor da exportação realizada;
9. Você é o exportador: Exercícios.

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 (RTS); Casos especiais; Verificação de preços;
5. Conhecendo a legislação aduaneira que regulamenta a importação no Brasil;
6. Entendendo o fluxo de procedimentos da importação;
7. Métodos de importação brasileiro: por conta própria, por conta e ordem de terceiros, por encomenda – responsabilidades;
8. 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 (RTS); Casos especiais; Verificação de preços;
9. Acordos internacionais e benefícios tarifários: Quais acordos podem beneficiar o importador brasileiro?
10. 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);
11. 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;
12. Despacho aduaneiro: O que é; Quem pode realizar? Em que momento acontece? Modalidades de despacho (Normal, Antecipado, Simplificado); Entendendo o fluxo do despacho aduaneiro;
13. Analisando documentos enviados pelo exportador estrangeiro: fatura, packing list, comprovante de exportação, certificado de origem;
14. 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?
15. Exercícios.

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 e 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.

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.

Seguro de Transporte Internacional de Cargas

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;
- Averbação, 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.

Gestão Tributária e Regimes Aduaneiros Especiais

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;
- 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, Noções sobre ICMS;

4. 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.

Corpo docente

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 – Laureate, Rio de Janeiro, 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.
- Conteudista e facilitador da Fundação Centro de Estudos do 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.

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).

- Atuou na Preparação das empresas para Feiras e Missões Empresariais na 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 Negócios 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).

Maria da Luz

- 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 na Universidade Estácio de Sá e no Instituto Brasileiro de Petróleo.
- Escritora e palestrante.

Shirley Atsumi

- 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. 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 Fenseg (Federação Nacional de Seguros Gerais) entre 2001 e 2007.
- É professor na Escola Nacional de Seguros (Funenseg) e na Funcex.

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.

Quem somos?

Sobre a Firjan Internacional

REPRESENTATIVIDADE EMPRESARIAL PARA FORTALECER A INDÚSTRIA

A indústria gera emprego, renda, contribui para a economia, estimula avanços tecnológicos e melhora a infraestrutura. Se o ambiente é favorável para a realização de negócios, a indústria cresce e isso reflete no desenvolvimento do estado, do país e de toda a sociedade. Garantir um ambiente de negócios favorável é a missão da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), a instituição do Sistema FIRJAN que representa e fortalece todas as indústrias fluminenses.

Representante legal dos 102 sindicatos patronais industriais, a FIRJAN atua nas esferas municipal, estadual e federal para defender questões que impactam diretamente a competitividade da indústria. E vai além: desenvolve estudos e pesquisas sobre temas fundamentais para o desenvolvimento da indústria com o objetivo de antecipar tendências, informar e apontar soluções para questões tributárias e gargalos nas áreas de infraestrutura, inovação, logística, entre outras. Tudo isso, para orientar empresários e governantes a tomarem a melhor decisão.

A indústria cresce e a sociedade ganha.

FIRJAN INTERNACIONAL

A FIRJAN Internacional abre novos horizontes de negócios entre empresários fluminenses e estrangeiros. Seu objetivo é ampliar mercados, favorecer alianças estratégicas e criar um ambiente para o empresário fluminense desenvolver negócios internacionais sustentáveis. Para isso, promove a troca de informações e a transferência de tecnologia e inovação, expande parcerias com entidades congêneres no âmbito internacional e estimula os empresários estrangeiros a estabelecerem parcerias e negócios com empresas locais.

A FIRJAN Internacional potencializa a competitividade da indústria fluminense no exterior e promove o intercâmbio com empresas estrangeiras no estado do Rio. Além disso, assessora o Conselho Empresarial de Relações Internacionais, contribuindo para melhorar o ambiente comercial das empresas.

Produtos e serviços: Certificados de Origem, Atestado de Não Similaridade e ATA Carnet; Assessoria em comércio exterior; Seminários, workshops e palestras; Feiras e missões; Rodadas de negócios; Informações; Cursos; Publicações: Rio Exporta e Diagnóstico de Comércio Exterior do Estado do Rio.

Quem somos?

Sobre a Funcex

Perfil Institucional

A Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX é uma instituição de caráter técnico, pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos. Foi instituída em 12 de março de 1976 e tem como principais objetivos o desenvolvimento de atividades de pesquisa, a elaboração de estudos, a formação de pessoal, a divulgação e disseminação de informações e a prestação de serviços de assistência técnica no campo de comércio exterior.

A atuação da Fundação tem sido possível graças ao apoio de um grupo de empresas mantenedoras e instituidoras e à comercialização de trabalhos técnicos (projetos e consultorias) e serviços (cursos, workshops e seminários) executados pela própria instituição, sob a orientação de seu Conselho Superior, que conta com representantes de órgãos públicos e privados.

Produtos e Serviços

Projetos e consultorias: As linhas de pesquisa da instituição são definidas e os estudos são orientados para temas que contribuam para a formação de uma política econômica externa coerente, dando origem a trabalhos técnicos *policy-oriented*, que são difundidos junto aos públicos empresarial, acadêmico e político. Principais áreas de pesquisa: Índices de preço e *quantum* das exportações e importações; Caracterização do setor no mundo e no Brasil; Competitividade de produtos no mercado externo.

Formação e treinamento de recursos humanos: A FUNCEX desenvolve regularmente cursos e programas com o intuito de contribuir com a formação de profissionais na área de comércio exterior. A formatação dos cursos (cursos presenciais na sede da FUNCEX, cursos *in company*, cursos na modalidade de EAD), assim como seus conteúdos, são adaptados às necessidades específicas do público-alvo a que se destinam.

Banco de Dados (FuncexData): A FUNCEX possui vantagens comparativas na avaliação do desempenho de empresas exportadoras e importadoras, pois conta com um rico banco de dados como resultado do cruzamento de informações oriundas da SECEX/MDIC, do Cadastro Geral de Empresas do IBGE e da RAIS/Ministério do Trabalho.

Publicações: RBCE – Revista Brasileira de Comércio Exterior, Informativo da Balança Comercial, Boletim de Comércio Exterior, Relatório de Câmbio e Contas Externas e FUNCEX na mídia.