

Curso

**Básico Intensivo
em Exportação e
Importação**

Programação 2018

Básico Intensivo em Exportação e Importação

Por que fazer? O programa deste treinamento, com 48 horas/aula, tem por objetivo fornecer conhecimento sobre as técnicas e rotinas de exportação e importação. Ao término do curso o participante terá uma visão completa de todo o processo operacional, sendo possível atuar como assistente de comércio exterior.

A quem se destina? Aqueles que desejam ingressar na área do comércio exterior e profissionais das áreas de exportação, importação, câmbio, administração financeira, transportes e seguros internacionais que desejam renovar e reciclar informações para melhor aproveitamento das oportunidades no mercado externo. Este treinamento é apropriado para profissionais que possuam formação superior (em curso ou completa).

Quando acontece? Mensalmente, em dois formatos:

- Regular: 12 dias de aula, em três semanas, aulas a tarde: de 14:00h. as 18:00h.
- Expresso: seis dias de aula, em uma semana, horário integral: de 09:30h. as 18h.

Endereço Rua Sete de Setembro, 99, 23º andar, Centro, Rio de Janeiro, RJ.

Próximas turmas

- 9, 10, 11, 12, 13 e 14 de abril de 2018 (09h. as 18h.)
- 13 a 30 de agosto (8h. as 12h.)
- 14 a 30 de maio (17:30h. as 21:30h.)
- 10 a 27 de setembro (14h. as 18h.)
- 16 de julho a 02 de agosto (14h. as 18h.)
- 15 a 31 de outubro (14h. as 18h.)

Qual é o investimento e a forma de pagamento?	Valor	Condições de pagamento	Como efetuar o pagamento?
	R\$ 690,00	Valor exclusivo para empresas mantenedoras, podendo o pagamento ser faturado.	Através de transferência bancária ou boleto bancário emitido pela Funcex.
	R\$ 790,00	Para todos os que efetuarem o pagamento a vista com 7 dias de antecedência.	O interessado deve fazer o download da ficha de inscrição, preencher e enviar em Word para cursosfuncex@funcex.org.br . <ul style="list-style-type: none"> • Faça o download da ficha Assim que a Funcex receber a ficha, emitirá o boleto e enviará por e-mail. Caso opte por fazer o pagamento via transferência ou boleto bancário, é necessário enviar o comprovante por e-mail. Dados bancários para depósito ou transferência: <ul style="list-style-type: none"> • Banco Bradesco • Agência 0473-1 • Conta-corrente: 103.965-2 • Favorecido: Funcex • CNPJ: 42.580.266/0001-09
	R\$ 990,00	Para pagamentos realizados fora das condições promocionais acima dispostas. O pagamento pode ser realizado a vista via depósito/boleto, ou parcelado em até 4 vezes no cartão de crédito, sem juros. Empresas podem faturar para 30 dias.	O boleto pode ser gerado diretamente em nosso site, assim como o pagamento via cartão de crédito pode ser realizado diretamente em nosso site.

Estrutura curricular

1. Introdução (02 horas/aula)

- Entendendo a estrutura do comércio exterior brasileiro: instituições e suas responsabilidades;
- Criando e estruturando uma empresa de exportação/importação;
- Como selecionar o melhor modo de atuar: exportação direta ou indireta.

Básico Intensivo em Exportação e Importação

2. Preparando o produto para exportação (02 horas/aula)

- 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?

3. Nomenclatura e Classificação Fiscal de Mercadorias (04 horas/aula)

- 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.

4. Condições de venda internacional – INCOTERMS (04 horas/aula)

- 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.

5. Transporte internacional de cargas (8 horas/aula)

- Carga: Tipos de cargas; Como transformar sua mercadoria em carga; Tipos de embalagens; Riscos inerentes à carga, Consolidação de carga;
- 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;
- 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.
- 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?
- 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?
- 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?
- Brasil: como pesquisar e descobrir o status da estrutura, custos e processos portuários e aeroportuários?
- Cases de sucesso aeroportuário e portuário.

6. Seguro internacional (04 horas/aula)

- 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 versus seguro; 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;

Básico Intensivo em Exportação e Importação

- 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;
- As principais coberturas básicas e adicionais;
- Principais cláusulas específicas;
- O processo de sinistros de transportes: conceito básico de sinistros; apuração de danos; tipos de vistoria; regulação; liquidação;
- 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.

7. Pagamentos internacionais e câmbio na exportação e importação (08 horas/aula)

- Entendendo o mercado de câmbio: Taxa de câmbio (livre, paridade, cotação, *spread*); Mercado de câmbio (Compra, Venda, Arbitragem, Câmbio manual, Câmbio sacado);
- 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;
- Garantias bancárias, *hedge*;
- 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;
- Antecipando recebimentos: ACC, ACE e CCR – Convênio de Créditos Recíprocos
- Contratos de câmbio: Classificação das operações segundo sua natureza (Liquidação imediata, pronta e futura);
- Custos bancários;
- Fluxo de documentos utilizados nos pagamentos internacionais: responsabilidades do exportador /importador brasileiro; do comprador/vendedor estrangeiro e dos bancos
- Como obter um financiamento na exportação e importação: linhas disponíveis; taxas cobradas; como contratar.
- Exercícios.

8. Procedimentos e rotinas na importação (08 horas/aula)

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

Básico Intensivo em Exportação e Importação

9. Procedimentos e rotinas na exportação (08 horas/aula)

- Conhecendo as normas administrativas de exportação;
- Preferências tarifárias (Mercosul, Aladi, SGP, SGPC): Como se beneficiar;
- Formação do preço: Como formar o preço de exportação considerando os Incoterms;
- 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?
- Operações especiais: Exportação em consignação, Exportações com pagamento em moeda nacional, Exportação temporária.
- 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, Du-e
- Passo-a-passo na exportação direta e indireta: Quais documentos são emitidos por quem (Fatura Pro Forma, Nota fiscal eletrônica, Du-e, 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;
- Finalizando: Acompanhando a operação até que a mercadoria seja entregue conforme o Incoterm negociado; Como receber o valor da exportação realizada;
- Você é o exportador: contratando serviços, preenchendo documentos.

Corpo docente Qualificado, com grande experiência profissional e docente, mantendo o material de apoio – como apostilas e slides – sempre atualizados, com uma dinâmica de aula que une a teoria à prática, incluindo estudos de casos, consolidando o aprendizado.

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. Arquiteto formado pela *Universidad Nacional de Buenos Aires*.
- Professor de graduação das disciplinas: Empreendedorismo (Curso de Biomedicina), Marketing Internacional, Marketing e Projeto Integrado V (Curso de Administração), Fundamentos de comércio exterior (Relações Internacionais) – IBMR, Gestão de exportação e Gestão de importação (Relações Internacionais) – 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 para o Projeto de Internacionalização da Cadeia Produtiva de Petróleo, Gás e Energia do Rio de Janeiro.
- 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 na Universidade Estácio de Sá e no Instituto Brasileiro de Petróleo. Escritora e palestrante.

Básico Intensivo em Exportação e Importação

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 (parceria com a Funcex).
- Atuou no Projeto INSERI na Confederação Nacional das Indústrias – Preparação e Planejamento para o Mercado Internacional (em parceria com a Funcex).

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.

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 - 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.

Básico Intensivo em Exportação e Importação

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); e 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.

Atenção

O curso será suspenso caso não atinja o **quórum** adequado (15 participantes).

Quem somos?

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: Editada pela Funcex há 29 anos, divulga um conjunto de informações técnico-econômicas voltadas para as tendências da economia, do comércio e dos negócios internacionais.

Informativo da Balança Comercial: É uma publicação mensal que apresenta os valores de exportação e importação e o saldo comercial do país (em dólares FOB), com diferentes desagregações, bem como as projeções da Funcex para a balança comercial.

Boletim de Comércio Exterior: É uma publicação mensal que analisa de forma sucinta e objetiva a evolução recente do comércio exterior brasileiro, divulgando com exclusividade os seguintes indicadores: Índices de preço e *quantum* das exportações e importações brasileiras (total, classes de produtos, categorias de uso econômico e setores de atividade segundo a CNAE do IBGE); Índices de Termos de Troca; e Razão de *Quantum* para o total do comércio brasileiro.

Relatório de Câmbio e Contas Externas: É uma publicação mensal que apresenta indicadores de taxa de câmbio real, índices de rentabilidade das exportações, índices de demanda externa e de importações mundiais e dados do balanço de pagamentos do país.

FUNCEX na mídia: É um *clipping* de notícias divulgadas na imprensa brasileira que mencionam explicitamente estudos, índices ou publicações da FUNCEX, bem como depoimentos de seus técnicos.