

CURSOS LIVRES AVANÇADOS

PLANO DE ENSINO

Nome do Curso: Comércio Exterior para Relações Internacionais

Carga horária: 10 horas

Duração: 3 meses

Requisitos: Inscrição no CONRI com credencial Profissional ou VIP; Inscrição somente do curso, sem vínculo com CONRI 2019; para ter aprovação, é preciso assistir todas as aulas, fazer todas as atividades e ter aproveitamento de 80%.

Ministrante

Msc. Claussia Neumann da Cunha

Doutoranda em Agronegócios (UFRGS), Mestre em Desenvolvimento Regional (UNISC), Especialista em Direito Internacional (UFRGS), Especialista em Negócios Internacionais (UNISINOS), Bacharel em Relações Internacionais (UNILASALLE). Atualmente é pesquisadora CAPES e professora de Comércio Exterior e Logística na Ftec. Atua nos seguintes temas: certificação, SCM, rastreabilidade, vinho, agronegócio, qualidade, OEA, Siscoserv e Incoterms.



Ementa

Os objetivos deste curso introdutório são:

- Entender a evolução do comércio exterior brasileiro, bem como as políticas aplicadas nas relações internacionais;
- Analisar, organizar e executar a sistemática de comércio exterior;
- Conhecer o relacionamento com órgãos públicos estaduais e federais.

Método de avaliação: avaliação teórica e prática

Ao final de cada aula, deverá ser respondido um questionário com 5 perguntas referentes ao conteúdo específico da aula. Essa é a avaliação teórica do curso, a qual

exige 80% de aproveitamento nas questões das aulas (ou seja, acertar pelo menos 28 das 35 questões) para poder realizar a avaliação prática do curso.

Avaliação prática: entreviste um profissional de comércio exterior e pergunte ao profissional qual foi a operação mais emblemática a qual participou. Após, envie uma gravação de no máximo 3min, com o resultado da entrevista.

Programação

AULA 1 – DO QUE SE TRATA O COMÉRCIO EXTERIOR?

1. APRESENTAÇÃO DO CURSO
2. PANORAMA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO
3. PRINCIPAIS ÓRGÃOS INTERVENIENTES
4. TEORIA X PRÁTICA

AULA 2 – COMO IMPORTAR E EXPORTAR?

1. MEU “ADVOGADO”, O DESPACHANTE ADUANEIRO
2. DIFERENÇA ENTRE NCM E NBS
3. INCOTERMS, UMA PADRONIZAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL?

AULA 3 – TRANSPONDO A FRONTEIRA

1. PURCHASE ORDER
2. PROFORMA INVOICE
3. COMMERCIAL INVOICE
4. PACKING LIST
5. CONHEIMENTO DE EMBARQUE: HOUSE/MASTER

AULA 4 – COMEX BRASILEIRO E A INFORMATIZAÇÃO

1. SISCOMEX
2. SISCOSEV
3. SISCARGA
4. SISBACEN

AULA 5 – OBTENDO VANTAGEM NA OPERACIONALIZAÇÃO

1. FORMAS DE PAGAMENTO

2. REGIMES ESPECIAIS
3. CONSOLIDAÇÃO DE CARGAS

AULA 6 – COMO IMPORTAR?

1. PASSO A PASSO DA OPERAÇÃO

AULA 7 – COMO EXPORTAR?

1. PASSO A PASSO DA OPERAÇÃO

Referências Bibliográficas

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

MINERVINI, Nicola. O exportador. 3.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

VASQUEZ, José Lopes. Brasileiro. Comércio Exterior. 1.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GARCIA, Luiz Martins. Exportar: rotinas e Procedimentos, incentivos e formação de preços. 5.ed. São Paulo: Aduaneiras, 1996.

DIAS, Reinaldo; Rodrigues, Waldemar – Comércio Exterior Teória e Gestão . 3 ed. Atlas.

FARO, Fatima; Ricardo. Curso de Comércio Exterior – Visão e Experiência Brasileira. 2 ed. Atlas.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

BIZELLI, João dos Santos, BARBOSA, Ricardo. Noções Básicas de Importação. 7.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

RATTI, Bruno. Comércio Internacional e Câmbio. 9.ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

MENDONÇA, Paulo C. C. Keedi, Samir. Transportes e Seguro no Comércio Exterior. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.