



## Representação Regional Serrana Petrópolis

### Programa de Capacitação em Comércio Exterior

O Grupo de Trabalho identificou a necessidade de realizar uma programação que cubra **todos os aspectos procedimentais e operacionais**, que apresente uma abordagem prática e estratégica, que forneça uma visão integrada de todo fluxo operacional, atendendo às necessidades individuais e compartilhadas dos colaboradores que atuam em áreas distintas (porém complementares) na estrutura das empresas, tais como operações de importação/exportação, compras/pagamentos e logística/distribuição.

Este público-alvo possui formação e experiências diversificadas, alguns já participaram de capacitações sobre temas específicos, mas precisam adquirir uma visão ampliada, aprofundada e integrada de todos os processos operacionais de exportação e importação. A grade proposta para suprir estes *gaps* e consolidar o conhecimento dos colaboradores é a seguinte:

Temática	Ministrada por	C/H	Data
<ul style="list-style-type: none"> <li>Abertura e Apresentação do Programa de Capacitação</li> <li>Firjan Internacional: Produtos e Serviços</li> <li>A importância da Atividade Exportadora</li> </ul>	Regional Serrana Firjan Funcex	4 horas	29/10/18
1. Classificação Fiscal de Mercadorias e Incoterms – Termos Internacionais de Comércio	Maria da Luz Iria de Melo	8 horas	06/11/18
2. Procedimentos e Rotinas na Exportação	Romulo Del Carpio	8 horas	13/11/18
3. DU-e (Declaração Única de Exportação) na prática	Gabriel Segalis	8 horas	19/11/18
4. Procedimentos e Rotinas na Importação	Romulo Del Carpio	8 horas	04/12/18
5. Pagamentos Internacionais e Câmbio na Exportação e Importação	Shirley Atsumi	8 horas	11/12/18
6. Gestão tributária e regimes aduaneiros especiais	Antonio Júlio Silva Júnior	8 horas	18/12/18
7. Seguro de Transporte Internacional de Cargas	Ricardo Armond	8 horas	08/01/19
8. Análise e preenchimento de documentos na exportação e importação: passo a passo com prática	Gabriel Segalis	8 horas	15/01/19
9. Elaborando sua Estratégia em Logística Internacional	Alberto H. Amorim	8 horas	22/01/19
10. Apresentação do Projeto Complementar e Encerramento	Todos	10 horas	19/02/19

## Plano Didático

### 1. Realização de cursos presenciais com as seguintes características:

- A didática terá uma abordagem prática-teórica, onde a partir da resolução de problemas propostos (incluindo *cases*), a teoria será explicada, possibilitando que os participantes desenvolvam uma postura proativa na resolução de situações quotidianas ligadas ao tema abordado.
- As aulas serão expositivas, com utilização de apresentações em *power-point* e *vídeos*, acompanhamento de apostila com conteúdo e exercícios para serem realizados em sala, individualmente ou em grupo.

### 2. Realização de um projeto complementar por empresa, em que os participantes executarão de modo integrado um processo completo de exportação ou importação com a supervisão docente.

- Com o objetivo de estimular a integração das equipes e a prática de todos os colaboradores que participarão do Programa de Imersão, propomos a realização, por empresa, de um **Projeto Complementar**, que será desenvolvido ao longo de todo o programa, em que os colaboradores deverão elaborar um processo completo de importação ou exportação (ou ambos), adequando todos os conhecimentos adquiridos à realidade da empresa.
- O **Projeto Complementar** aproxima os participantes da realidade estratégica, prática e operacional da inserção comercial internacional.
- Os participantes serão orientados pelos docentes (fornecendo esclarecimentos e orientações nos temas que foram desenvolvidos) que ministrarão os treinamentos, em dias e horários agendados previamente (virtualmente em ambiente EAD da Funcex), prevendo a disponibilização de 8 horas/empresa.
- Ao final do programa de imersão será realizado um encontro de encerramento, em que um representante da empresa, que necessariamente tenha participado da elaboração ou coordenação do Projeto Complementar, fará uma apresentação em forma de *Business Speech* e com duração máxima de 15 minutos, prevendo mais 15 minutos para perguntas/respostas.
- Nesta ocasião a empresa receberá um *feedback* dos Integrantes/Coordenadores do Projeto (GT, Representantes da FIRJAN Regional, da Funcex e de ao menos dois docentes). Será uma oportunidade para enriquecer o trabalho realizado ao observar criticamente a viabilidade de sua realização e potencialidade de sucesso.
- A participação no Projeto Complementar é **opcional**, e o investimento é de R\$ 1.000,00 por empresa para até 3 pessoas.

## Local de Realização

**Representação Regional FIRJAN/CIRJ na Região Serrana:** Av. Dom Pedro I, 579, Centro, Petrópolis.

## Investimento

### Associados:

**Programa de 9 módulos: R\$ 2.060,00 por participante.**

**Projeto Complementar: R\$ 1.000,00 por empresa para até 3 participantes.**

### Não Associados

**Programa de 9 módulos: R\$ 2.472,00 por participante.**

**Projeto Complementar: R\$ 1.000,00 por empresa para até 3 participantes.**

Estão incluídos no Investimento:

- ✓ Docência
- ✓ Deslocamento dos professores
- ✓ Infraestrutura
- ✓ Material Didático
- ✓ *Coffee-Break*
- ✓ Certificado de Conclusão
- ✓ Recibo
- ✓ Projeto Complementar (opcional)

## Informações & Inscrições

Os interessados podem obter informações e realizar as inscrições entrando em contato via:

- **Telefone: (21) 2563-4600**
- **E-mail: [acessoamercado@firjan.com.br](mailto:acessoamercado@firjan.com.br)**

## Temáticas, Ementas e Docência

### 1. 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;
- Regras e normas da NCM/SH e NALADI;
- Procedimento no Comércio Exterior Brasileiro;
- 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.

**Docente:** Maria da Luz Iria de Melo.

## 2. 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.
7. Passo-a-passo na exportação direta e indireta: Quais documentos são emitidos por quem (Fatura Pro Forma, *Commercial Invoice*, Nota fiscal; DU-e – Declaração Única de Exportação, Conhecimento de embarque, Romaneio ou *Packing List*, Certificado de origem, Carta de crédito, Certificado ou apólice de seguro, Contrato de câmbio, 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.

**Docente:** Romulo Del Carpio.

## 3. DU-e (Declaração Única de Exportação) na Prática

### Objetivo

Explicar detalhadamente o funcionamento e a operacionalização da DU-e, com utilização de simulador

durante o treinamento, sendo que o sistema ficará disponível para utilização por 30 dias após o curso.

### Ementa

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

**Docente: Gabriel Segalis**

## 4. 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. Acordos internacionais e benefícios tarifários: Quais acordos podem beneficiar o importador brasileiro?
6. 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);
7. Portal 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? Processo antigo de operacionalização: 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; Novo processo: Entendendo as mudanças no processo com a implantação da DUIMP.
8. Despacho aduaneiro: O que é; Quem pode realizar? Em que momento acontece? Modalidades de despacho (Normal, Antecipado, Simplificado); Entendendo o fluxo do despacho aduaneiro com a DUIMP.
9. Analisando documentos enviados pelo exportador estrangeiro: fatura, *packing list*, comprovante de exportação, certificado de origem;
10. 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?

11. Exercícios.

**Docente:** Romulo Del Carpio.

## 5. 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, 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.

**Docente:** Shirley Atsumi.

## 6. Gestão Tributária e Regimes Aduaneiros Especiais

### Objetivo

Este curso tem por 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 e 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, ICMS;

#### 4. Outras taxas (portuárias e aeroportuárias);

5. Tributação em regimes especiais: *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; Recof.

**Docente: Antonio Júlio Silva e Junior.**

## 7. Seguro de Transporte Internacional

### 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;

6. 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.

**Docente: Ricardo Armond.**

## 8. Análise e Preenchimento de Documentos na Exportação e Importação: Passo a Passo com Prática

### Objetivo

O objetivo deste curso é capacitar o participante a analisar e/ou preencher corretamente todos os documentos que compõem os processos de importação e exportação (os documentos que devem ser entregues a ele pelo importador/exportador, assim como preencher os documentos que estão sob sua responsabilidade como importador/exportador). Ele participará de todos os passos do processo de importação e exportação (porta a porta).

### Ementa

1. Importação e Exportação: análise e preenchimento documental; 2. Exercícios.

**Docente: Gabriel Segalis.**

## 9. Elaborando sua Estratégia Logística Internacional

### Objetivo

O objetivo do curso é apresentar o papel que as estratégias de logística de transporte internacional estão assumindo na área de comércio exterior, seja agregando valor aos produtos embarcados ou desembarcados, seja reduzindo os custos de importação e exportação, interferindo diretamente na competitividade da empresa.



## Ementa

### 1. Infraestrutura e exportação:

- A infraestrutura como fonte de vantagem comparativa no comércio internacional;
- A geração de economia de escalas e a determinação do padrão de comércio;
- Infraestrutura e serviços de logística: as possibilidades de negócios para o setor privado;
- Fontes de financiamento nacionais para projetos de infraestrutura e serviços de logística voltada para o comércio exterior;

### 2. O impacto das atividades logísticas na competitividade das empresas:

- Contribuição da logística para a cadeia produtiva; O impacto da logística na competitividade; O transporte e a cadeia logística;
- Administração de estoques e logística: importância, vantagens e desvantagens da manutenção dos estoques; Alternativas quanto à armazenagem: instalações próprias ou de terceiros;
- Custos a considerar nas atividades de logística: tipos de custos e a capacidade econômica; o conflito entre custos de transportes e de estoques (*activity based costing*);
- *Lead time*: importância; como reduzir o *lead time*;

### 3. A importância da logística para as empresas de exportação e importação:

- Quais os elementos a considerar para a escolha da modalidade de transporte e da empresa de transporte;
- Transporte marítimo: Qual a forma mais econômica de unitização de cargas? Tipos alternativos de contêineres: qual o mais adequado?;
- Longo curso: qual a alternativa mais viável - linhas diretas x *transshipment*;
- Conferências de fretes x outsiders: as mudanças em ação no mercado internacional;
- Modalidades de afretamentos;
- Transporte aéreo: Tipos e natureza de cargas mais econômicas por via aérea; "*Commodities rates*" x contêineres (via marítima); *Transit time* e a estrutura aeroportuária brasileira;
- Transporte rodoviário: Tipos de veículos utilizados; Utilização de frota própria x de terceiros; As vantagens e desvantagens do transporte rodoviário;
- Transporte ferroviário: vantagens e desvantagens;
- As alternativas para utilização do transporte intermodal: como combinar o uso de várias modalidades de transporte da forma mais eficiente;
- Portos e terminais portuários privativos: qual o porto ou terminal a escolher?;
- Portos Secos: vantagens, como utilizar?;
- Quais são as alternativas para armazenagem e liberação aduaneira da carga importada e exportada em substituição ao porto?;
- A seleção da alternativa ótima e as tendências no provimento de serviços de logística Internacional;
- Prestadores de serviços e seus papéis na cadeia logística: Companhias de Navegação, Agências Marítimas, Despachantes Aduaneiros, Comissárias de Despachos, *Freight Forwarders*, Transportadoras Rodoviárias e Ferroviárias Internacionais, Armazéns Gerais, Entrepósitos Aduaneiros, Estações Aduaneiras de Interior, TRA's, *Trading Companies*, Cias Seguradoras, Empresas de Supervisão e Inspeções, Transportadores Multimodais, NVOCCs;

### 4. Brasil: *status* em 2017 da estrutura, custos e processos portuários e aeroportuários;

### 5. Cases de sucesso aeroportuário e portuário;

### 6. Planejando sua estratégia logística.

**Docente: Alberto Henrique Amorim.**

## Corpo Docente

### Alberto Henrique Amorim

- Mestre em Economia Empresarial, graduado em Administração e Comércio Exterior.
- Sócio da Trends Consulting - Consultoria em Gestão Empresarial.
- Docente em Universidades, atuando nas áreas de Comércio Exterior, Economia e Finanças.
- Membro do Conselho Fiscal da Agência de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro. Desde 1968, foi Gerente Geral do Banco do Nordeste do Brasil, Diretor Executivo do Forex Brasileiro e Superintendente Financeiro da Companhia Docas do Rio de Janeiro, porém sempre atuando paralelamente no magistério, objetivando compartilhar suas experiências da prática profissional com a teoria da sala de aula.

### Antônio Júlio e Silva Junior

- Gestor e Consultor de Importação, Exportação e Negócios; Instrutor de Comércio Exterior, Logística e Administração.
- Experiência profissional adquirida em empresas nacionais e multinacionais nas rotinas de importação e exportação, desenvolvidas e consolidadas não só no efetivo trabalho diário, mas também como consultor de empresas e sócio-gerente de empresas prestadoras de serviços.
- *Expert* em Regimes Aduaneiros Especiais, sobretudo: *Drawback*, Admissão Temporária com Pagamento Proporcional de Impostos, Recof.
- Vivência efetiva nas rotinas de importação de máquinas, equipamentos, aparelhos, matérias-primas e artigos diversos.

### 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 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 de diversas matérias na Universidade Estácio de Sá e Instituto Brasileiro de Petróleo; Escritora e palestrante.

**Shirley Atsumi**

- Possui mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial pela Universidade Estácio de Sá (2005). É especialista em administração pela Fundação Getúlio Vargas.
- Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Negócios Internacionais.
- 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 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 Funenseg (Federação Nacional de Seguros Gerais) entre 2001 e 2007.
- 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.