

Compras Internacionais

Objetivos Gerais:

A globalização, as instituições multinacionais, a especialização, o *outsourcing* e a abertura dos mercados, são alavancas e fatores que incrementaram o comércio internacional. A troca de bens e serviços através das fronteiras internacionais assume-se cada vez mais como um fator de diferenciação nas empresas.

O *Procurement* no mercado global, a pesquisa de fornecedores estrangeiros, o desenvolvimento dos processos de compras em países da União Europeia alargada, na China ou em qualquer outro país emergente, são necessidades e preocupações crescentes dos profissionais de compras.

Este curso pretende dotar os formandos de instrumentos de avaliação e análise de propostas de fornecimento de produtos internacionais – importação.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Compreender a importância das operações de importação;
- Fazer o acompanhamento de operações comerciais internacionais;
- Elaborar de *sets* documentários adequados;
- Compreender a importância do controle de custos e gestão de riscos;
- Comparar e analisar propostas de fornecimento;
- Compreender o financiamento das operações de compras internacionais;
- Acompanhar a concretização das operações através da utilização do Excel.

Destinatários:

A todos os profissionais ligados à tomada de decisão na área do *Procurement*, como Diretores de Compras, *Traders*, Especialistas em Importação e todos os profissionais interessados na área.

Carga Horária:

24 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Montagem de operações de importação

- Os impostos cobrados pelas alfândegas;
- Constituição da dívida aduaneira na importação;
- Novo regime das garantias;
- Cobrança, notificação e registo de liquidação da dívida aduaneira.

Módulo II – Acompanhamento de operações comerciais internacionais

- Tipos de compras internacionais:
 - Compras eletrónicas;
 - Por contratos;
 - *E-procurement*;
 - Licitações.
- Contrato de compra e venda no comércio internacional;
- Caracterização e identificação nos intervenientes;
- A documentação;
- Aspectos contratuais;
- Os riscos nos contratos internacionais.

Módulo III – Elaboração de sets documentários adequados

- Definição das condições de venda;
- Definição das condições e meios de pagamento;
- Contratos de câmbio;
- Documentos de importação.

Módulo IV – Controle de custos

- Gestão de riscos: de controlo, culturais, cambiais, operacionais;
- Aspectos de controlo e confiabilidade.

Módulo V – Comparação e análise de propostas de fornecimento

- Qualificação, seleção e avaliação do fornecedor;
- Metodologias para o acompanhamento do fornecedor selecionado;
- O processo de decisão e negociação;
- Planeamento da negociação de compras;
- Estratégias e técnicas de negociação mais eficazes;
- Atitudes do gestor de compras no âmbito da negociação.

Módulo VI – O financiamento das operações de compras internacionais

- Caracterização – Crédito comercial e financeiro;
- Análise de risco de crédito destas operações;
- As operações de crédito por assinatura – Garantia bancária;
- Os vários tipos de garantias bancárias e as suas características.

Módulo VII – Utilização de Excel no acompanhamento e concretização das operações