



CURSO

COMÉRCIO INTERNACIONAL

11ª EDIÇÃO

LISBOA, 16 A 18 DE OUTUBRO 2019

As pequenas e médias empresas (PME) são a “espinha dorsal” da economia mundial, representando hoje 95% das empresas e cerca de 60% dos empregos no sector privado – na Europa, esse valor ascende a 2/3 dos empregos criados, promovendo a empregabilidade e a coesão social. Segundo vários estudos, a exportação e a internacionalização são a maneira mais rápida de alavancar o crescimento das PME, oferecendo também melhores condições aos seus funcionários e impulsionando a economia nacional.

Contudo, a simbiótica entre todo o tipo de dimensão de negócios é da maior importância: cerca de 80% do comércio ocorre entre cadeias de valor globais coordenadas por multinacionais, mas perto de metade do “valor acrescentado” nessas cadeias é contributo dos fornecedores locais das PME. Ou seja, as maiores marcas a nível mundial dependem de um número bastante significativo de pequenas empresas para o seu fornecimento de componentes, produtos e serviços.

Assim, apesar da sua presença crescente nas cadeias de valor globais, as PME´s ainda enfrentam barreiras no acesso a mercados globais. Para fazer face a estas e outras dificuldades que são verdadeiros obstáculos ao livre comércio além-fronteiras, a **Câmara de Comércio Internacional** cria regras voluntárias, normas, procedimentos e práticas harmonizadas que são utilizadas em todo o mundo, pelos diferentes intervenientes em toda a cadeia logística de fornecimento global. Entre estas regras encontram-se as famosas regras “Incoterms[®]”, as “URDG 758”, as “ISBP 745”, as “UCP 600”, as “URBPO”, os inúmeros modelos contratuais e as regras para os serviços de resolução alternativa de litígios administrados pela ICC desde 1923.

OBJETIVO:

Dotar empresários e profissionais dos conhecimentos e competências das diferentes áreas funcionais inerentes a todas as operações de comércio internacional.

QUEM DEVE PARTICIPAR

Todos os profissionais que lidam com transações de comércio internacional e que pretendem consolidar os seus conhecimentos sobre cada uma das vertentes relacionadas com o comércio global.

PUBLICAÇÕES INCLUÍDAS:

Aos participantes serão oferecidas as seguintes Publicações da ICC, em versão bilingue Inglês – Português: Incoterms[®]2020; UCP 600; URDG 758; URBPO; ISBP; Modelo da ICC de Contrato de Compra e Venda Internacional; Regulamento de Arbitragem e Mediação.

LOCAL:

ICC Portugal

Rua das Portas de Santo Antão, 89, 1169-022 Lisboa

COM O APOIO:



Porto de Lisboa

MÓDULO 1 – REDAÇÃO E NEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS - O CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS



A celebração de um contrato internacional pode revelar-se um grande risco. No entanto, considerando a crescente globalização dos mercados, os contratos transfronteiriços são prática comum para quase todos os empresários e, bem assim, para os advogados e consultores que os assistem. Neste módulo recordamos algumas técnicas para a negociação, redação e conclusão de contratos, bem como algumas das cláusulas típicas dos contratos base mais comuns nas operações de comércio internacional. Apresentaremos ainda a formação e redação do contrato de compra e venda, o seu papel no contexto de comércio internacional, a sua regulamentação, as convenções internacionais e o direito comunitário. Abordaremos igualmente o modelo de contrato de compra e venda da ICC, que embora se aplique principalmente à exportação de bens manufaturados para revenda, serve também de exemplo para outras transações, contendo orientações fundamentais e indicações claras acerca de cada fase do processo: características gerais do contrato, âmbito de aplicação, resolução do contrato, como manter o equilíbrio entre os interesses de vendedores e compradores, um conjunto abrangente de direitos e obrigações, as regras Incoterms®2010, entre outros.

MÓDULO 2 – PROCEDIMENTOS E REGIMES ADUANEIROS



Todas as operações de movimentação internacional de mercadorias exigem o cumprimento de formalidades que podem ser de diversas naturezas (verificação da conformidade com normas legais, obtenção de licenças, etc.). Partindo destas necessidades básicas e da função do Despachante Oficial, este capítulo ensina como utilizar os mecanismos aduaneiros e como preparar a logística da operação de comércio internacional. Quais as formalidades à chegada e à saída das mercadorias, o desalfandegamento, o sistema harmonizado e a nomenclatura, os diferentes regimes aduaneiros e o regime geral do Código Aduaneiro Comunitário e Pauta Aduaneira.

MÓDULO 3 – INTRODUÇÃO ÀS PRÁTICAS DE *TRADE FINANCE*



O essencial sobre o *trade finance* é perceber como se processam as operações documentárias mais comuns. Aqui analisamos a questão do risco internacional inerente aos diversos meios de pagamento, o papel das diversas instituições e protocolos internacionais com relevância nesta área - onde se destaca a ICC e diversos institutos por ela desenvolvidos - e ainda, em pormenor e com recurso à análise de casos práticos concretos, a temática dos créditos documentários - os documentos e práticas uniformes ao abrigo das regras da ICC: UCP 600 (*Uniform Customs and Rules for Documentary Credits*) - e as regras da ICC: URDG 758 (*Uniform Rules for Demand Guarantees*) e as mais recentes URBPO (*Uniform Rules for Bank Payment Obligations*) e, claro, as suas implicações.

MÓDULO 4 – A RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS INTERNACIONAIS: ARBITRAGEM E MEDIAÇÃO



Na atual economia globalizada, os litígios comerciais internacionais são um lugar-comum. Resolver estes litígios é vital para o comércio e para o investimento. É por isso fundamental que as empresas adquiram conhecimentos básicos sobre as formas de resolução alternativa de litígios. Os Serviços de Resolução de Litígios da ICC desempenham essa função crucial, disponibilizando uma variedade de procedimentos, tais como a Mediação, Arbitragem, Perícia, *Dispute Boards* e DOCDEX. As atuais regras de Arbitragem da ICC vão ao encontro da crescente complexidade das transações comerciais atuais e da procura de maior rapidez e eficiência económica, tendo as atualizações mais recentes, em 2017, incluído um procedimento de arbitragens expeditas e normas para melhorar a eficácia e transparência do procedimento arbitral da ICC.

MÓDULO 5 – CONTRATO E DOCUMENTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO



Os contratos de transporte marítimo são, na sua grande maioria, internacionais e, por conseguinte, colocam assiduamente um problema de determinação do Direito aplicável. Neste módulo serão apresentadas as fontes internacionais e nacionais que regulam os contratos de transporte marítimo (contrato de compra e venda de navio, contrato de transporte de mercadorias, contrato de fretamento); questões da responsabilidade dos operadores de transporte marítimo, as obrigações do carregador e do transportador, os seguros marítimos; contencioso e arbitragem marítimos; créditos, privilégios e garantias marítimas; o regime da Convenção de Bruxelas, a convenção de Genebra de 1980 e o contrato internacional multimodal; bem como os vários tipos e funções dos documentos de transporte marítimo, i.e. do conhecimento de carga.

MÓDULO 6 – CONTRATO E DOCUMENTOS DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO E AÉREO



Para além do transporte marítimo, é quase inevitável que uma operação de comércio internacional recorra também a outro modo de transporte, designadamente ao transporte rodoviário. Por isso, é fundamental incluir na formação sobre os procedimentos de transporte internacional de mercadorias, noções básicas sobre a formação do contrato de transporte terrestre de mercadorias e, bem assim, das suas regras fundamentais. Faremos pois referência às principais fontes específicas, à legislação nacional, o Decreto-lei n.º 239/2003, à Convenção de Genebra de 1956 (CMR) e ao Protocolo de Emenda. Trataremos de clarificar ainda a forma, o conteúdo e as funções desempenhadas pelos documentos de transporte rodoviário, as guias de transporte, bem como os limites da responsabilidade dos transportadores.

MÓDULO 7 – A PROPRIEDADE INTELECTUAL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL



Qual a importância da propriedade intelectual - especialmente num contexto internacional - como ferramenta estratégica de valor para as empresas. Incluirá uma análise do sistema nacional e das diversas modalidades previstas de proteção e gestão da propriedade intelectual, introdução ao processo de registo de marca e patentes, análise das melhores formas de utilização da PI para potenciar o valor dos conhecimentos com referência dinâmica ao processo de proteção das marcas e patentes a nível internacional e comunitário.

MÓDULO 8 – INCOTERMS®2020



As regras Incoterms® são a língua do comércio internacional. Quando as regras Incoterms® foram introduzidas pela primeira vez em 1936, trouxeram a coerência necessária a um Sistema internacional fraturado que incluía standards comerciais, judiciais conflitantes, que divergiam amplamente de país para país. Após mais de 80 anos, as regras Incoterms® são utilizadas diariamente por milhões de empresas de todas as dimensões, e de todas as partes do mundo, incluindo empresas multinacionais, micro e pequenas e médias empresas, e empresários individuais. Ao comemorar o seu 100º aniversário a ICC, enquanto organização mundial de empresas, tem a honra de anunciar a publicação dos Incoterms® 2020. Estas regras refletem bem a natureza, em constante mudança, do atual sistema de comércio internacional, tendo o trabalho de revisão procurado assegurar que refletiam de forma clara as práticas atuais de comércio. Neste módulo os utilizadores das regras do Incoterms® poderão adaptar-se, preparar e formar as suas equipas e os contratos para o dia 1 de janeiro de 2020, quando os Incoterms® 2020 entrarem em vigor.

MÓDULO 9 – VISITA AO PORTO DE LISBOA



O Porto de Lisboa é um grande porto europeu de orientação atlântica, cuja centralidade geoestratégica lhe confere um estatuto de relevo nas cadeias logísticas do comércio internacional e nos principais circuitos de cruzeiros. O porto é o líder nacional no movimento de navios (em número e em GT) e ocupa o 1º lugar no ranking nacional de movimentação de carga contentorizada e de granéis sólidos agroalimentares. Estes dois tipos de mercadorias colocam o Porto de Lisboa a par dos principais portos ibéricos.

MÓDULO 10: PRÁTICAS DE SEGUROS INTERNACIONAIS DE MERCADORIAS



Ao contratar um seguro para o transporte de mercadorias, pretende-se salvaguardar um abrangente número de riscos que podem ocorrer durante o transporte das mercadorias. Neste módulo, vamos apresentar as vantagens dos diferentes níveis de cobertura, para uma simples viagem ou para expedições regulares; a proteção dos interesses de todos os intervenientes na atividade comercial; ajudar a identificar os bens e os interesses envolvidos nas operações de comércio internacional que necessitam de ser protegidos e quais os tipos de riscos associados, bem como os principais fatores de avaliação do risco (tendo em conta o tipo de mercadoria, tipo de transporte, embalagem, etc). Serão ainda abordadas as melhores e mais recentes práticas internacionais, as condições definidas nas *'Institute Cargo Clauses'* (2009) que vieram substituir as normas iniciais, datadas de 1982, utilizadas pela generalidade das congéneres.

MÓDULO 11 - VERIFICAÇÃO DA CONFORMIDADE DA MERCADORIA



Todas as operações de importação e exportação acarretam riscos, entre os quais está o risco relacionado com a mercadoria, sendo por vezes difícil às partes assegurar que a mercadoria embarcada está conforme as especificações definidas e acordadas no contrato comercial base. Assim, é da maior importância o controlo de qualidade da mercadoria por parte de inspetores devidamente qualificados para o efeito. Neste capítulo analisamos em pormenor como se processa esta operação que inclui as inspeções pré-embarque, inspeções durante a produção e inspeções finais e, ainda, a assistência à contentorização ou descontentorização da mercadoria.

	<p>#TradeMatters to small business</p> <p>Sugal Group</p> <p>"We export over 95% of our products and trade has obviously played a key role in our growth."</p> <p>PEDRO COUCEIRO Administrator and Manager, Sugal Group</p>		<p>#TradeMatters to small business</p> <p>RAPORAL</p> <p>"Our international activity has allowed us to employ more than 560 workers in the last year."</p> <p>MARIO GUARDA CEO, Raporal</p>
	<p>#TradeMatters to small business</p> <p>Lupulus</p> <p>"Our revenues from foreign sales allow us to finance new material, hire personnel and invest in research to improve our products."</p> <p>PIERRE GOBRON CEO, Lupulus</p>		<p>#TradeMatters to small business</p> <p>INVENTEC PERFORMANCE CHEMICALS</p> <p>"Going global has been a major driver of the success of our high-tech business."</p> <p>PATRICE BOLLET CEO, Inventec Performance Chemicals</p>

DIA 1 | 16 OUTUBRO

- 09.00 Registo de Participantes
- 09.30 Módulo 1: Redação e Negociação de Contratos – o Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias
Rita Ferreira dos Santos, Consultant, Linklaters
- 11.15 *Coffee-Break*
- 11.30 Módulo 8: Procedimentos e Regimes Aduaneiros
Sofia Rijo | Advogada
-
- 13.00 Almoço
-
- 14.15 Módulo 3: Introdução às Práticas de *Trade Finance*
Bernardo Fernandes | Dept. Comercial Internacional, Novo Banco
- 16.00 *Coffee-Break*
- 16.15 Módulo 4: A Resolução de Litígios Internacionais: Arbitragem e Mediação
Matilde Líbano Monteiro | Advogada, VdA
- 18.00 Encerramento

DIA 2 | 17 OUTUBRO

- 09.00 Módulo 5: Contrato e Documentos de Transporte Marítimo
Ana Cristina Pimentel | Sócia, Ana Cristina Pimentel & Advogados
- 11.00 *Coffee-Break*
- 11.15 Módulo 6: Contrato e Documentos de Transporte Rodoviário e Aéreo
Ana Camacho Soares | Advogada, Responsável Regional da zona centro sul, APAT
-
- 13.00 Almoço
-
- 14.30 Módulo 7: A Propriedade Intelectual no Comércio Internacional
Ana Sampaio | AOPI, J. E. Dias Costa
- 16.00 *Coffee-Break*
- 16.15 Módulo 2: Incoterms®2010
Sara Romano de Castro | Diretora, ICC Portugal
- 17.45 Perguntas & Respostas
- 18.00 Encerramento

DIA 3 | 18 OUTUBRO

- 09.30 Módulo 9: Visita ao Porto de Lisboa – Apresentação, visita à Torre VTS e ao terminal de contentores de Alcântara
-
- 13.00 Almoço
-
- 14.30 Módulo 10: Práticas de Seguros Internacionais de Mercadorias
António Antunes Martins | Formador, Associação Portuguesa de Seguradores
- 15.30 Módulo 10: Caso Prático
- 16.00 *Coffee-Break*
- 16.15 Módulo 11: Verificação da Conformidade da Mercadoria
TBC
- 17.15 Módulo 11: Caso Prático
- 18.00 Encerramento

INSCRIÇÃO*

➤ Estudantes / Professores:	250€
➤ Membros ICC Portugal	400€
➤ Membros CCIP, Associação Comercial do Porto, CCP, CAP e CIP:	600€
➤ Não membros:	800€

Garanta o seu lugar preenchendo e submetendo o [formulário de inscrição online](#).

*A inscrição é isenta de IVA e inclui Dossier com documentação de apoio e consulta, 5 coffee-breaks, 3 almoços, 1 Visita ao Porto de Lisboa/Leixões e a oferta 7 Publicações da ICC:



PAGAMENTO

O pagamento deverá ser efetuado no momento da inscrição por transferência bancária para:

Banco Millennium BCP | IBAN: PT50 0033 0000 0013 3735 3560 5

O comprovativo deve ser enviado para geral@icc-portugal.com identificando empresa e participante.

Política de Cancelamento:

Em caso de cancelamento que seja comunicado, por escrito, até 15 dias antes do Curso, será cobrado 50% do montante da inscrição respeitante a despesas administrativas. Após esta data não será efetuado qualquer reembolso, sendo cobrado 100% do valor da inscrição. No entanto, a inscrição poderá ser transferida para outra pessoa da mesma empresa ou organização sem qualquer custo adicional, desde que a transferência seja comunicada para geral@icc-portugal.com até 2 dias antes do início do evento.