

BRASIL TRADE

*DERRUBANDO AS FRONTEIRAS
PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS*



OTIMIZANDO EXPORTAÇÕES

**FAZER O BRASIL
CHEGAR CADA VEZ
MAIS LONGE**

*ESSA É A MISSÃO
DO PROJETO
BRASIL TRADE*

**ESSA É
A SUA GRANDE
OPORTUNIDADE**



BRASIL TRADE

PROJETO BRASIL TRADE

COMÉRCIO EXTERIOR SEM FRONTEIRAS

*O Projeto Brasil Trade otimiza a exportação de produtos brasileiros a partir de uma estratégia muito simples: incentivando que cada um faça o que faz de melhor. Ao criar uma ponte entre **Micro e Pequenas Empresas Industriais (MPEs)** e **Empresas Comerciais Exportadoras (CEs)**, o projeto permite que as MPEs se preocupem apenas em produzir, e as CEs apenas em exportar. E tem mais: o programa promove, ainda, a aproximação entre as CEs e compradores internacionais. Uma dinâmica que traz muito mais benefícios para todos os envolvidos, e coloca os produtos brasileiros em vitrines de todo o mundo.*



OBJETIVO

Promover as exportações dos produtos brasileiros por meio do fomento às ações das CEs e, ao mesmo tempo, consolidar a cultura exportadora das micro e pequenas empresas brasileiras.

Para isso, o Projeto promove a aproximação das MPEs com as CEs, identificadas e qualificadas no **Diretório Brasileiro das Comerciais Exportadoras (DBCE)**.

PILARES

OFICINAS DE NEGÓCIOS BRASIL TRADE

Eventos realizados com o intuito de aproximar micro, pequenas e médias empresas de empresas comerciais exportadoras. O objetivo é apresentar as CEs como ferramenta de exportação e oportunidade de novos negócios.

As oficinas são realizadas nos grandes centros e capitais, além de cidades no interior dos estados onde há considerável incidência industrial, e também nos lugares em que a Apex-Brasil já atua por meio de algum projeto.

Por meio dos dados existentes no DBCE, CEs especializadas em mercados ou setores específicos são convidadas a participar de rodadas de aproximação com MPEs brasileiras, em eventos organizados pela Apex-Brasil e por seus parceiros.

PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS ENTRE CEs E COMPRADORES INTERNACIONAIS

As ações de promoção do Projeto Brasil Trade compreendem rodadas de negócios realizadas no Brasil entre CEs participantes do Projeto e compradores internacionais selecionados.

Essas ações proporcionam oportunidades de exportação para as CEs, e conseqüentemente para as MPEs por elas representadas.

O DIRETÓRIO BRASILEIRO DE COMERCIAIS EXPORTADORAS (DBCE)

O DBCE visa a aproximar as empresas brasileiras de CEs, possibilitando que a empresa identifique CEs especializadas em determinados produtos ou mercados, que possam facilitar seu acesso aos mercados externos.

CEs - O PASSAPORTE DE MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS PARA O MERCADO INTERNACIONAL

Contar com uma empresa comercial exportadora (CEs) é contar com muito mais facilidade e segurança para realizar transações internacionais. Das operações documental e logística à aduaneira e financeira, tudo é simplificado pelo conhecimento e experiência das CEs.

O processo pode acontecer de duas formas: a empresa exportadora age apenas como intermediária das vendas, recebendo uma comissão pelos negócios fechados, ou a operação é inteiramente realizada pela comercial exportadora, que adquire os produtos a exportar com benefícios fiscais. De uma forma ou de outra, o mais importante é que a parceria entre empresas fabricantes e empresas exportadoras traz benefícios econômicos para o Brasil e leva o melhor do país para o mundo.



FAZENDO NEGÓCIOS COM **CEs**

As Empresas Comerciais Exportadoras atuam com características semelhantes às dos representantes comerciais, desenvolvendo e mantendo as relações comerciais internacionais e respectivas operações de exportação em favor das empresas fabricantes.

Por meio das CEs, as operações de exportação (documental, logística, aduaneira e financeira), podem ocorrer de duas formas:

- 1 A operação de exportação será realizada pela própria empresa fabricante, cabendo à CE o recebimento de comissões sobre as vendas realizadas;*
- 2 A operação de exportação será realizada pela CE, que adquire os bens a serem exportados da empresa fabricante, por meio de Venda Equiparada à Exportação.*

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS:

- **Gestão de relações comerciais:** conquista e manutenção de clientes estrangeiros;
- **Gestão de contratos internacionais:** segurança jurídica dos negócios realizados;
- **Gestão de operações financeiras:** neutralização de riscos financeiros decorrentes dos negócios;
- **Gestão de operações logísticas:** movimentação de mercadorias com a melhor relação custo-benefício;
- **Gestão de procedimentos aduaneiros:** gerenciamento de processos na aduana de origem e/ou destino;
- **Gestão e controle de processos** das ações operacionais que efetivem o cumprimento dos negócios fechados.

BENEFÍCIOS FISCAIS DAS OPERAÇÕES REALIZADAS POR MEIO DAS **CEs**

Em relação ao tratamento tributário para fins de exportação, verifica-se, nas vendas das empresas produtoras para as CEs (as operações de venda equiparadas à exportação), os seguintes benefícios fiscais:

1 Não incidência do Imposto sobre Comércio de Mercadorias e Serviços (ICMS);

Resumo *ICMS – Parágrafo Único da Cláusula Primeira do Convênio. ICMS 113/96 (redação dada pelo convênio ICMS 61/03).*

2 Suspensão do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);

Resumo *IPI – Artigo 42, inciso V, do RIPI.*

3 Isenção da Contribuição para Fins de Seguridade Social (COFINS);

Resumo *COFINS – Artigo 45, inciso VIII, do Decreto nº 4.524, de 17 de dezembro de 2002.*

4 Não incidência do Programa de Integração Social (PIS);

Resumo *PIS - Artigo 5º, inciso III, da Lei nº 10.637, de 30 de dezembro de 2002.*

5 Isenção do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) dependem do regime tributário adotado pela empresa.

Resumo *IRPJ/CSLL – dependem do regime tributário adotado pela empresa fabricante.*

CHEGAR MAIS PERTO PARA CHEGAR MAIS LONGE

A aproximação entre produtores, exportadores e compradores é a chave para o sucesso do Projeto Brasil Trade. Essas relações são construídas por meio da promoção de eventos, que criam diversas oportunidades. Conhecer todas as alternativas e possíveis parceiros é o primeiro passo para a ampliação dos seus negócios.



**FIQUE DE OLHO NAS PRÓXIMAS OFICINAS
E NÃO PERCA A CHANCE DE FECHAR GRANDES PARCERIAS!**

E no primeiro contato sempre leve para as reuniões na Oficina de Negócios Brasil Trade:

- 1. Cartões de visita*
- 2. Informações sobre a empresa e o produto*
- 3. Amostra (se possível)*
- 4. Catálogo e/ou material promocional*
- 5. Definição do preço do produto para exportação*

www.brasiltradeguide.com.br



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior

