



# II SP INTERNATIONAL BUSINESS DAY

SÃO PAULO NEGÓCIOS

# O que é a exportação direta e indireta e qual a principal diferença entre elas?

## 1) EXPORTAÇÃO DIRETA

- Na modalidade “exportação direta” a empresa pratica todos os atos da venda ao exterior, sem a intervenção de terceiros, ou seja, desde a pesquisa de mercado, comercialização, processo de fabricação até o embarque. O controle das operações é de total responsabilidade da indústria exportadora.

## 2) EXPORTAÇÃO INDIRETA

- Na modalidade “exportação indireta” a exportação se desenvolve através de uma empresa comercial exportadora ou trading, ou de um profissional terceirizado, o qual fazem todos os procedimentos necessários para a realização da exportação, desde a identificação do mercado, negociação, logística, até que a mercadoria chegue no destino final.

## 3) TIPOS DE INTERMEDIÁRIOS QUE ATUAM NA EXPORTAÇÃO INDIRETA

São 4 tipos basicamente:

1. A) Empresas comerciais exportadoras e importadoras
2. B) Trading companies
3. C) Representates Comerciais
4. D) Consórcios de exportadores.

# Quais as vantagens e desvantagens da exportação direta?

## ■ PRINCIPAL VANTAGEM:

- maior controle do posicionamento do produto no mercado externo .

## ■ DESVANTAGENS:

- ✓ maior investimento em capital humano;
- ✓ custo operacional.

**OBS: Mesmo que a empresa tenha um departamento próprio de exportação, dificilmente a empresa terá pessoal com expertise para atender toda a demanda global.**

# Quais as vantagens e desvantagens da exportação indireta?

## ■ **PRINCIPAIS VANTAGENS:**

- ✓ Redução de custos;
- ✓ Conhecimento de mercado;
- ✓ Redução de riscos;
- ✓ Expansão de mercados de exportação;

## ■ **DESVANTAGENS:**

- ✓ Relação mais distante com o comprador final;
- ✓ Não estar diretamente atuando no mercado internacional;
- ✓ Dependência para comercializar seus produtos no exterior;

# Operações com *Trading*, Comercial Exportadora ou Representante

## 1- Trading

- Venda com isenção de impostos. A responsabilidade de exportar é da Trading .
- Compra o produto no mercado interno e o revende no mercado externo.
- Caso a mercadoria não seja exportada em 180 dias, poderá ser direcionada ao mercado interno e pagará todos os impostos.

## 2 – Comercial Exportadora

- Venda com isenção de impostos - responsabilidade de exportar passa para a comercial.
- Compra com o destino exclusivo de exportação.

## 3 – Representante

- Representa a indústria no mercado internacional e ao concretizar a exportação recebe uma comissão de agente.

# Benefícios fiscais das operações realizadas por meio das Tradings e ECEs

- ✓ Não incidência do Imposto sobre Comércio de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- ✓ Suspensão do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- ✓ Isenção da Contribuição para Fins de Seguridade Social (Cofins);
- ✓ Não incidência do Programa de Integração Social (PIS);
- ✓ A isenção do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) dependem do regime tributário adotada pela empresa.
- ✓ Drawback

# Resumo das Vantagens e Benefícios na Utilização de um Parceiro na Exportação

- ✓ Conhecimentos dos trâmites do comércio exterior (operacional, comercial, logístico e financeiro);
- ✓ Não há necessidade da indústria ter um departamento de comércio exterior interno;
- ✓ Racionalização das atividades, uma vez que a empresa produtora dedica-se exclusivamente à produção;
- ✓ Conhecimento do mercado-alvo externo pela empresa comercial, oferecendo perspectiva de antecipar o prazo para concretização de exportações de produtos pelo fabricante;

# Resumo das Vantagens e Benefícios na Utilização de um Parceiro na Exportação

- ✓ Exportação de produtos de diferentes fornecedores de forma consolidada, gerando menor custo logístico;
- ✓ Melhor atendimento ao cliente;
- ✓ Conhecimento das diferenças culturais, idiomas, etc;
- ✓ Redução de custos operacionais;
- ✓ Estoques que permitem regularidade de fornecimento;

# Como saber qual a melhor opção para a empresa?

- Ambos os tipos de exportação apresentam pontos positivos e negativos, então o que vai determinar a melhor escolha para uma empresa é o seu perfil e as circunstâncias em que ela se encontra.
- Entender sobre a exportação direta e indireta é a peça-chave para quem almeja operar no mercado internacional. Apesar de serem dois caminhos distintos, uma das alternativas se encaixará melhor aos objetivos do seu empreendimento. Lembre-se de que essa decisão pode fazer toda a diferença nos seus resultados.



# BRASECO COMERCIAL IMPORTAÇÃO EXPORTAÇÃO REPRESENTAÇÃO LTDA.

CONTATO:

DAMARIS EUGENIA AVILA DA COSTA

• E-MAIL: [DAMARIS@BRASECOBRASIL.COM.BR](mailto:DAMARIS@BRASECOBRASIL.COM.BR)

+55 11 5182-2670/ +55 11 9 9930-8100