

# Manual do Formando

**Formador: Eduardo Marcos**

## Comércio Internacional-Componente Administrativa

**BRAGA | 2018**

## Índice

1. Termos, Contrapartes e Documentos
  - 1.1. Termos e Incoterms 2010
  - 1.2. Contrapartes
  - 1.3. Documentos
2. Contratos internacionais de Exportação
  - 2.1. Venda Pontual
  - 2.2. Venda a prazo
  - 2.3. Acordos de distribuição
3. Trade Finance
  - 3.1. Introdução
  - 3.2. Cartas de Crédito
  - 3.3. Remessa documentária
  - 3.4. Seguro de crédito
  - 3.5. Factoring Internacional
  - 3.6. Forfaiting
  - 3.7. Risco Cambial
4. Fiscalidade e Legislação
  - 4.1. Fiscalidade Portuguesa no âmbito da exportação
  - 4.2. Fiscalidade Internacional
  - 4.3. Legislação aplicável
5. Execução de contratos e Exportação
  - 5.1. Instruções documentárias, Documentação e certificações aplicáveis
  - 5.2. Seguros aplicáveis
  - 5.3. Seleção de clientes, contrapartes e consignatário
  - 5.4. Divergências
  - 5.5. Procedimentos
  - 5.6. Alfândegas
  - 5.7. Despachantes, Transitários e Supervisão
  - 5.8. Agentes
6. Análise de Mercados

---

## Objetivos

1. A informação contida no presente manual destina-se a reproduzir a matéria lecionada nas sessões informativas sobre o comércio internacional, componente administrativa.
2. Deverá igualmente ser utilizado como consulta na eventualidade de existir dúvidas no contexto profissional da Global Wines.

---

## **Introdução**

De acordo com os dados estatísticos, em 2016, as trocas do comércio internacional em valor forma cerca de 30, triliões de dólares. A economia Portuguesa representa cerca de 1 % deste valor considerando as trocas comerciais de importação e exportação. O sector vinícola representa 0,21% da encomia internacional. Os países que mais exportaram foram a China, Alemanha e E.U.A., enquanto os que mais importaram foram os E.U.A. a China e Alemanha.

## 1. Termos, Contrapartes e Documentos

Este capítulo contém informação introdutória e geral sobre o comércio internacional bem como definições sobre os termos mais importantes do comércio internacional. Embora seja pontualmente abordado, o manual está elaborado na perspetiva da Global Wines que exporta em maioria vinhos em contentor por via marítima ou rodoviária, ou em paletes por via rodoviária.

Atualmente utilizam-se dois tipos de contentores:

- Os *Dry containers*
- Os *Reefers* (contentores refrigerados)



*Figura 1-Dry Container*



*Figura 2-Reefer*

Relativamente às dimensões este podem ser de 20" . 40" e 40" *High Capacity*:

20' GP Container Dimensions		Millimetres	Feet
Inside Dimensions	Length	5885	19'4"
	Width	2350	7'8"
	Height	2403	7'10"
Door Opening	Width	2338	7'8"
	Height	2292	7'6"
		Kilograms	Pounds
Weight	Max. Gross	24000	52910
	Tare	2150	4740
	Max. Payload	21850	48170
		Cube Metres	Cube Feet
Capacity		33,15	1170

Figura 3-Dimensões de Contentor de 20"

40' GP Container Dimensions		Millimetres	Feet
Inside Dimensions	Length	12033	39'6"
	Width	2350	7'8"
	Height	2394	7'10"
Door Opening	Width	2338	7'8"
	Height	2280	7'6"
		Kilograms	Pounds
Weight	Max. Gross	30480	67200
	Tare	3800	8377
	Max. Payload	26680	58823
		Cube Metres	Cube Feet
Capacity		67,7	2390

Figura 4-Dimensões de Contentor de 40"

40' GP High Cubic Container Dimensions		Millimetres	Feet
Inside Dimensions	Length	12024	39'6"
	Width	2350	7'8"
	Height	2697	8'10"
Door Opening	Width	2340	7'8"
	Height	2597	8'6"
		Kilograms	Pounds
Weight	Max. Gross	30480	67200
	Tare	4020	8860
	Max. Payload	26460	58340
		Cube Metres	Cube Feet
Capacity		76,3	2694

Figura 5-Dimensões de Contentor de 40"-High Capacity

### 1.1. Termos e Incoterms 2010

No comércio internacional utiliza-se linguagem específica. Deste modo é importante ter um conhecimento mínimo sobre os termos, siglas e respetivo significado de modo a poder comunicar fluentemente e evitando erros que poderão ter um custo para as empresas.

Lista dos termos mais comuns:

- Box: Container/Contentor;
- CY-Container Yard: local ou depósito onde se guarda os contentores antes e após a descarga. Eventualmente antes do despacho;
- Full Cargo: a propriedade da mercadoria no interior do contentor é exclusiva duma empresa;
- Partial Cargo: a mercadoria pertence a diversas entidades, típico para grupagem (Groupage) ou cargas consolidadas (Consolidation);

- Transhipment: o contentor é transferido num porto intermediário ou para um método alternativo de transporte;
- Demurrage: custo adicional por não se cumprir o tempo previsto na carga/descarga
- Free time period: tempo previsto para realizar a carga e a descarga;
- Container detentions charges: custos adicionais por retenção de contentor
- Códigos NC (nomenclatura combinada): sistema harmonizado de classificação de mercadorias definido pela OMA
- OMA: Organização mundial de alfândegas;
- Incoterms: termos específicos que se referem ao ponto de entrega e responsabilidade do vendedor e do comprador;

#### Códigos NC-Nomenclatura Combinada

Todos os produtos são classificados com um código pautal e contém informação sobre:

- Taxas de direitos e outros direitos niveladores aplicáveis às importações e às exportações;
- todas as medidas de proteção aplicáveis (por exemplo, *antidumping*);
- estatísticas do comércio externo;
- formalidades de importação e de exportação e outros requisitos não pautais;

Os códigos NC tipicamente têm 8 dígitos e encontram-se subdivididos em:

- secções;
- capítulos (2 dígitos);
- posições (4 dígitos);
- suposições (6 dígitos);

#### Exemplo de código NC (vinhos)

- Secção IV: PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFATURADOS
- 22: Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres;
- 2204: Vinhos de uvas frescas, incluindo os vinhos enriquecidos com álcool; mostos de uvas, excluindo os da posição 20.09:



- 2204.21: Em recipientes de capacidade não superior a 2
- 2204.21.06: Vinhos com denominação de origem protegida (DOP).

### Incoterms

*Incoterms* ou *International Commercial Terms* são cláusulas contratuais aplicadas no comércio internacional (a última versão foi realizada em 2010). Refere-se ao ponto de entrega e responsabilidades do vendedor e comprador:

- EXW-Ex Works: Entrega à saída da fábrica/armazém;
- FCA-Free Carrier: Entrega sobre o camião na fábrica/armazém;
- FAS-Free Alongside Ship: Entrega no cais do porto de origem;
- FOB-Free On Board: Entrega sobre o barco no porto de origem;
- CFR-Cost and Freight: Entrega no porto de destino s/seguro;
- CIF-Cost Insurance & Freight: Entrega no porto de destino c/seguro;
- CPT-Carriage paid to: Entrega no lugar de destino, responsabilidade comprador mas custos suportados pelo vendedor (s/seguro);
- CIP-Carriage and insurance paid to: Entrega no lugar de destino, responsabilidade comprador mas custos suportados pelo vendedor (c/seguro);
- DAT-Delivered at terminal: Entregue no terminal (container yard);
- DAP-Delivered at place: Entregue no local de destino;
- DDP-Delivered Duty Paid: Entregue no local de destino com *duties* pagos

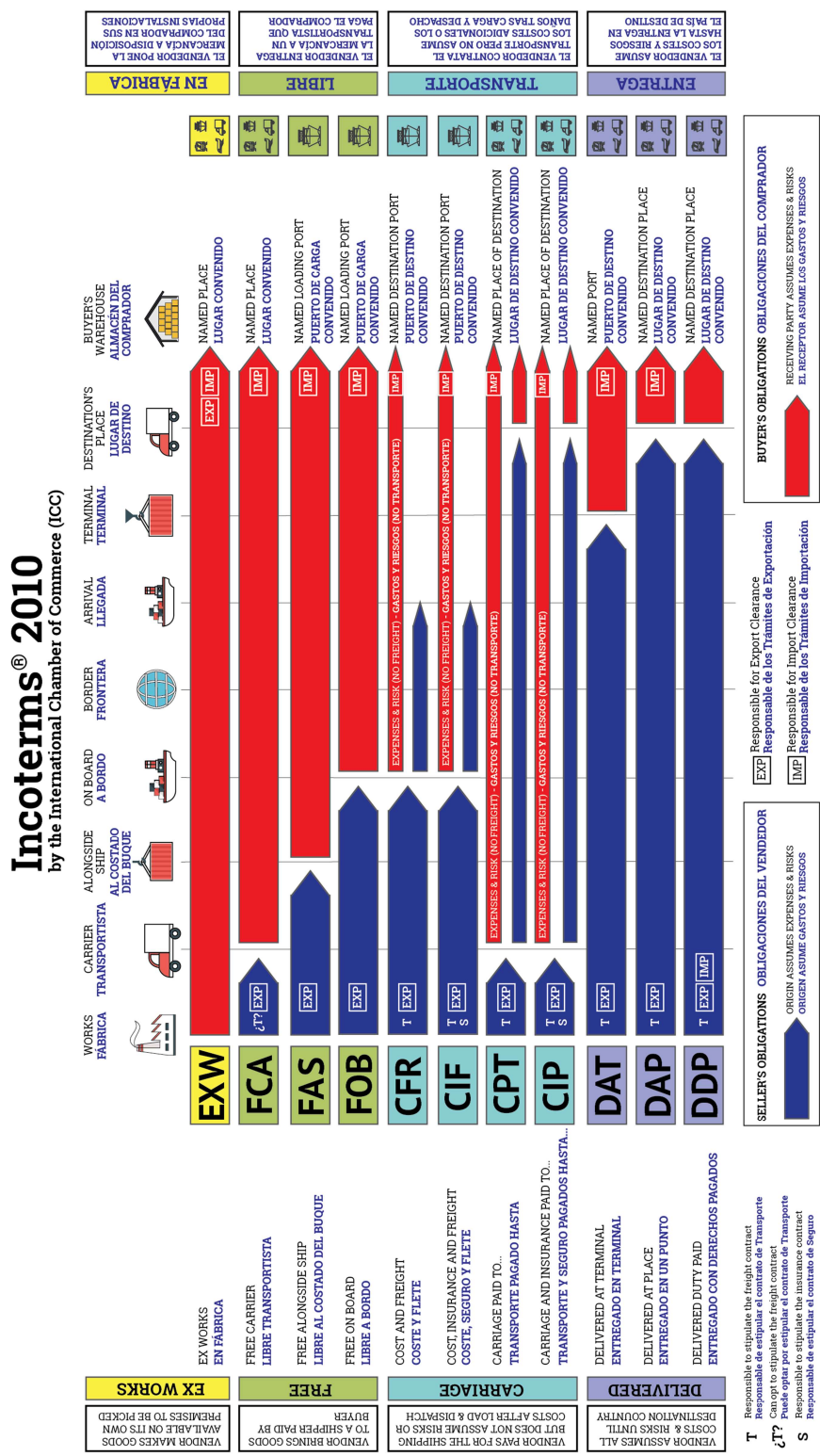


Figura 6-Mapa Gráfico dos Incoterms. Pontos de entrega e responsabilidade do comprador e vendedor

## 1.2. Contrapartes

Entende-se por contrapartes todas as entidades envolvidas no processo de exportação e/ou importação.

- Comprador: aquele que compra a mercadoria.
- Vendedor: aquele que vende a mercadoria.
- Banco do vendedor e Banco do Comprador;
- Shipper, Airfreight Carrier e Freight Carrier (rail and/or haulage): empresa responsável por realizar o transporte da mercadoria.
- Freight Forwarder (agente transitário);
- Customs broker (despachante);
- Supervisão (qualidade e quantidade);
- export/import broker: intermediário ou consultor que ajuda no processo de importação/exportação.
- Consignee (Consignatário)

No capítulo 5 iremos descrever todos estes agentes com mais detalhe

## 1.3. Documentos

Para realizar a exportação/importação é necessário produzir uma série de documentos que deverão acompanhar a mercadoria para que se possa proceder aos trâmites legais. Esta documentação é produzida pelas diferentes contrapartes.

Principais documentos:

- Factura Proforma;
- Goods Order (Nota de Encomenda);
- Commercial Invoice;
- Packing List;
- Letter Of Credit;
- SWIFT;
- Packing List;
- Document Instructions
- Certificate of Origin;
- Supervision report;
- Declaração VIES
- DA (Documento de Acompanhamento) do Instituto da Vinha e do Vinho
- Boletim de Análise.

## 2. Contratos internacionais de Exportação

Na grande maioria dos casos no processo de exportação e importação não há lugar a contratos de compra/venda a não ser que os tramites legais dos países de destino assim o obriguem. As contrapartes preferem concluir o processo mais rapidamente possível sem necessidade de burocracia extra.

Na maioria dos casos o processo em si corre bem onde comparador recebe a mercadoria e vendedor é pago. Porém, quando não corre bem os custos acabam por ser elevados uma vez que existe um vazio legal. O tempo poupado acaba por acarretar um valor económico não previsto que ultrapassa por vezes o valor da mercadoria para além dos custos legais envolvidos.

Deste modo, para salvaguardar os interesses das empresas é preferível que haja um contrato. A elaboração do contrato só custa o tempo de preparação de um modelo geral, adaptando-se em função das condições particulares da venda.

Os contratos podem ser para:

1. Vendas pontuais;
2. Venda a prazo;
3. Acordos de distribuição.

Quanto mais complexa é a venda maior deve ser o detalhe do contrato. Um contrato deve cobrir os seguintes elementos:

- **Produto:** O contrato deve especificar o máximo de detalhes relativamente à identificação do produto. Tipicamente os produtos constam numa lista anexa ao contrato e incluem a descrição/nome, referência, tipo de embalagem, acondicionamento (caixas e caixas por palete) bem com o código NC. Quanto mais detalhado for a descrição, menor será a margem de erro.
- **Quantidade:** Esta deverá ser em unidades, peso ou volume. Deverá ser incluído uma tolerância, i.e. +/- 5%, à opção do vendedor de forma a facilitar o trabalho de logística.
- **Entrega:** O prazo e o local de entrega deve ser estabelecido o mais claro possível. Deverá ser utilizado os Incoterms publicados pela ICC. Os Incoterms também indicam onde termina e começa a responsabilidade do vendedor e do comprador, respetivamente. Na entrega também deverá ficar especificado onde a mercadoria ficará disponível e as condições em que esta é libertada.

- Preço: Dependendo da natureza do produto o preço poderá sofrer alterações. Por exemplo, flutuações do valor de frete, variações na taxa de cambio, etc. Desta forma, no preço deverá ser indicado o que está incluído ou não. No preço deverá especificar-se se o preço no mercado mundial (wp) ou custom cleared. Nos vinhos atenção ao ad valorem duty.
- Pagamento: Como, quando e em que moeda será efetuado o pagamento. Tipicamente, numa carta de crédito este parâmetro encontra-se definido;
- Transferência de propriedade: Deverá ser indicado a existência de um consignatário. Na falta deste, tipicamente a transferência de propriedade é realizado contra a entrega de documentos (CAD-Cash Against Documents). Poderá dar-se o caso onde existe a retenção da mercadoria devido a formalidades de despacho no país do comprador. O Bill of Lading é o documento que comprova o título de propriedade.
- Seguros: Se não for utilizado o incoterm CIF ou CIP deverá determinar-se quem é responsável por apresentar a apólice de seguro. Paralelamente, deverá acordar-se outros tipos de coberturas para além das normalmente utilizadas.
- Requisitos Alfandegários: Antes de redigir o contrato deverá questionar-se o seguinte:
  - É necessária uma inspeção prévia?
  - É obrigatório a formalização de documentação adicional, por parte das alfândegas do país de destino?
  - É necessária uma licença especial de exportação/importação?
- Resolução de litígios: No caso de disputa quem é considerado elegível para a resolução de litígios? A arbitragem é uma forma atrativa para solucionar eventuais problemas. A ICC International Court of Arbitration é a mais experiente. Outra solução é uma câmara de comércio ou o tribunal arbitral de Londres.
- Lei aplicável: Compradores e vendedores são livres de decidir qual as leis aplicáveis. A escolha do país em contratos internacionais é um ponto difícil de negociação pois cada contraparte tende a escolher as leis do seu país. Se o país é signatário, poderá adotar-se a CISG: United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods.

### **3. Trade Finance**

#### **3.1. Introdução**

O *Trade Finance* representa as atividades financeiras do comércio internacional.

Este mecanismo inclui empréstimos, emissão de cartas de crédito, crédito à exportação/importação, factoring, seguros de crédito, entre outros.

As contrapartes envolvidas no *trade finance* são os bancos do comprador e do vendedor, o comprador e vendedor, companhias de seguros e eventualmente brokers. A função primária é proteger o vendedor e comprador, por um lado relativamente ao risco de pagamento e, por outro que a entrega da mercadoria é executada nas condições estipuladas.

Paralelamente, funciona como fonte de financiamento.

A utilização de mecanismos de *trade finance* não significa que o comprador/vendedor tem pouca liquidez ou solvabilidade. Também, protege as partes envolvidas contra variações na taxa de câmbio, instabilidade política, cobertura de risco de crédito.

As ferramentas mais utilizadas são:

- Cartas de Crédito e Remessas Documentárias;
- Seguro de Crédito;
- Factoring;
- Forfaiting.

### **3.2. Cartas de Crédito**

Uma carta de crédito ou *Letter of Credit* (LC) é um mecanismo de pagamento utilizado no comércio internacional para garantir o pagamento ao vendedor.

Por outro lado, o comprador tem a garantia que a mercadoria é entregue, uma vez que os fundos só são pagos mediante a validação de determinadas condições previamente acordadas.

### **3.3. Remessa documentária**

Mecanismo similar às cartas de crédito. Teoricamente é mais barato do que as cartas de crédito devido ao nível de exigência inferior.

Há também envolvimento do banco do vendedor e do comprador.

O vendedor entrega ao seu banco, toda a documentação necessária para que o comprador possa realizar o despacho.

O banco do vendedor remete os documentos ao banco do comprador. Este realiza o pagamento e liberta os documentos para que se possa realizar a importação.

### **3.4. Seguro de crédito**

O Seguro de Crédito permite a gestão eficaz do crédito a Clientes e cobre os prejuízos decorrentes do não pagamento das vendas a crédito de bens e serviços, em Portugal ou no estrangeiro.

Destina-se ao mercado empresarial (Business to Business) e oferece um serviço de apoio para minimizar situações de incumprimento e otimizar a gestão de risco da empresa.

Pressupõe a negociação duma apólice com um determinado prémio e um montante de crédito coberto.

Riscos tipicamente cobertos:

- Atraso de pagamento (mora)
- Falência e/ou Insolvência
- Aprovação de concordata ou moratória
- Insuficiência de meios de pagamento

### **3.5. Factoring Internacional**

O Factoring ao contrário dos mecanismos anteriores não cobre o risco de crédito.

Trata-se de um mecanismo que permite cobrir uma eventual falta de liquidez, melhorando a gestão de tesouraria;

Pressupõe a celebração de um contrato de factoring, tipicamente com uma empresa de factoring ou entidade bancária;

Existe três entidades envolvidas:

- A factor;
- O aderente (Global Wines);
- O Devedor.

O aderente entrega os créditos à empresa de factoring;

O aderente ou a factoring comunica ao devedor que o crédito da sua empresa se encontra sob gestão duma empresa de factoring.

O aderente pode ou não antecipar o crédito (normalmente até 80% do valor em dívida);

A factor responsabiliza-se por cobrar o crédito ao devedor.

Embora a factor ajude na recuperação do crédito na eventual falta de pagamento, a responsabilidade é do vendedor.

Pode-se conjugar o factoring com a seguradora de crédito.

### **3.6. Forfaiting**

Trata-se o financiamento ao comércio exterior na fase pós-embarque, pela aquisição/desconto de uma cambial representativa da exportação, sem direito de regresso contra o exportador, o qual recebe à vista o valor correspondente a uma venda a prazo.

Implica uma negociação prévia à exportação;

O risco de crédito está coberto. O título de dívida é “vendido” ao banco;

Não necessidade da emissão de contratos: emissão de fatura!

Poderá existir a antecipação do recebimento por parte do vendedor, mediante uma taxa de desconto;

Funcionamento:

- Realização do embarque/emissão de guia de remessa, BL ou título de transporte;
- Emissão do título de dívida, geralmente a fatura que é aceite pelo importador.



### 3.7. Risco Cambial

No momento em que se realiza uma venda numa moeda diferente dá-se lugar ao risco cambial;

Existe risco cambial quando há variações desfavoráveis na taxa de câmbio entre a moeda doméstica (Euro) e a moeda de destino;

Realiza-se uma venda hoje ( $t$ ) com entrega e pagamento diferido ( $t+n$ );

Exemplo:

- Venda de mercadoria no valor de 40,000 USD.
- Taxa de câmbio em  $t$  €/ \$=1,1415
- Valor atual=35,041 €
- Taxa de Câmbio em  $t+n$  €/ \$=1,1537
- Valor em  $t+n$ = 34,670 €

Realização de acordo de cobertura cambial com entidade bancária;

Acesso ao departamento de “sales” da sala de mercados;

Realização de um contrato de *forward* de venda de usd em  $t+n$

## 4. Fiscalidade e Legislação

*Fiscalidade* é um processo que visa arrecadar receitas por parte do Estado tem em vista a satisfação das necessidades dos cidadãos.

Inclui eventuais benefícios fiscais. Trata-se de um regime especial de tributação que envolve uma vantagem ou desagravamento fiscal perante o regime normal.

Tipos de receitas

- Taxas;
- Impostos;
- Direitos Aduaneiros.

Tipos de benefícios fiscais

- Impostos
- Isenção de taxas
- Subsídios à exploração

Uma *Taxa* é um tributo financeiro imposta por um governo ou organização por utilizar determinados serviços. Visa financiar a organização que aplica as taxas;

Um *Imposto* é todo o montante de dinheiro que os cidadãos de um país devem pagar ao Estado para garantir a funcionalidade de serviços públicos e coletivos.

#### **4.1. Fiscalidade Portuguesa no âmbito da exportação**

Taxas sector vinícola:

1. Taxa de Coordenação e Controlo;
2. Taxa de Promoção;
3. Taxa de Certificação;
4. Taxa de Verificação;
5. Estampilhas Especiais.

Impostos:

1. IEC-Imposto Especial sobre o consumo;
2. IVA-Imposto sobre o valor acrescentado.

##### Taxa de Coordenação e Controlo

Incide sobre os Vinhos e Produtos Vínicos produzidos no território nacional, incluindo os expedidos e exportados e nos Vinhos e Produtos Vínicos produzidos noutros países e comercializados em Portugal.

- Despacho 2345/2013
- Aviso 4737/2013

##### Taxa de Promoção

Incide sobre os Vinhos e Produtos Vínicos produzidos no território nacional, incluindo os expedidos e exportados - vinhos, vinhos espumantes, aguardentes vínicas e bagaceiras e vinagres.

- DL 94/2012, art.º 11

##### Taxa de Certificação

Incide sobre os vinhos e produtos vínicos produzidos no território nacional com "DO" ou "IG" (vinhos certificados) e sobre os vinhos e produtos vínicos produzidos no território nacional aptos a dar produtos certificados.

- DL 94/2012, art.º art.º 6 a art.º 9

##### Taxa de Verificação

Incide sobre as aguardentes preparadas com base em destilados de produtos vínicos, sem direito a denominação de origem ou indicação geográfica.

- DL 3/74
- DL 58/84
- Portaria 383/97
- Portaria 1428/2001
- Portaria 186/2009

#### Estampilhas Especiais (AT)

As bebidas espirituosas acondicionadas para venda ao público devem ter aposta, no momento da introdução no consumo, de modo a não permitir a sua reutilização, uma estampilha especial.

- Regulamento CE 110/2008
- CIEC – artigo 86 (Código dos Impostos Especiais sobre o Consumo).

“Em casos excecionais em que a legislação de um país terceiro importador o exija, pode ser dispensada a aplicação das disposições dos anexos I e II pelo procedimento de regulamentação com controlo a que se refere o n.º 3 do artigo 25.”

#### Taxa de Verificação

Incide sobre as aguardentes preparadas com base em destilados de produtos vínicos, sem direito a denominação de origem ou indicação geográfica.

- DL 3/74
- DL 58/84
- Portaria 383/97
- Portaria 1428/2001
- Portaria 186/2009

#### Estampilhas Especiais (AT)

As bebidas espirituosas acondicionadas para venda ao público devem ter aposta, no momento da introdução no consumo, de modo a não permitir a sua reutilização, uma estampilha especial.

### **Outros Impostos**

#### **Impostos**

- IEC-Imposto Especial sobre o Consumo;
- IVA-Imposto sobre o Valor Acrescentado.

#### IEC - Imposto Especial de Consumo

Aplica-se a:

- Bebidas alcoólicas;
- Produtos petrolíferos;

- Tabaco;
- A taxa aplicável aos produtos intermédios, em 2017 é de **75,05 €/hl**;
- A taxa aplicável às bebidas espirituosas, em 2013 é de **1367,78 €/hl/100%/volume**.

O DL 73/2010 art.º 18 prevê o reembolso na exportação.

O reembolso na exportação está sujeito aos seguintes procedimentos:

- O pedido de reembolso deve ser apresentado até dois dias úteis antes da apresentação da declaração aduaneira de exportação;
- O pedido de reembolso deve conter a indicação do local onde os produtos se encontram e se os mesmos possuem marcas fiscais ou marcas de identificação nacional;
- O pedido de reembolso deve ser mencionado na respetiva declaração aduaneira de exportação;
- A prova do pagamento do imposto é feita mediante a apresentação do respetivo documento de cobrança, devendo identificar-se o documento de introdução no consumo;
- A prova da saída efetiva do território da Comunidade é efetuada mediante a certificação de saída, nos termos da legislação aduaneira aplicável;
- Os produtos introduzidos no consumo em território nacional, ostentando uma marca fiscal ou uma marca de identificação nacional, só podem ser objeto de reembolso do imposto desde que a destruição dessas marcas seja controlada pela estância aduaneira competente.

Exportação de 15,000 Garrafas de 0,75 l:

1. Equivale a 11,250 l ou 112,50 hl.
2. Pedido de reembolso equivale a 8,443 €

### **IVA-Imposto sobre o Valor Acrescentado**

O IVA é um imposto que incide no consumo.

- A taxa aplicável aos vinhos comuns é de **13%**.
- A taxa aplicável aos produtos intermédios e às bebidas espirituosas é de **23%**.

O art.º 14 do CIVA prevê a isenção do IVA na exportação para empresas exportadoras.

- Exportação para um país da UE.
- Exportação para um país terceiro.

Aplica-se a autoliquidação do IVA para países dentro da União Europeia

- Embora a fatura comercial apresenta a taxa de 0% o mecanismo envolve em faturar e liquidar o IVA no momento da emissão.
- Deverá mencionar o artigo do RITI como motivo de isenção.

- Preenchimento das Declarações de IVA
- Preenchimento do Intraset (INE)

Países terceiros

- Isenção de IVA na exportação (código M5)
- Obrigatório provar que a mercadoria saiu da EU
- Preenchimento das Declarações de IVA
- Preenchimento do Intraset (INE)

### Direitos Aduaneiros

Em Inglês o termo é o duty.

São impostos pagos na importação ou exportação de acordo do código NC

- Imposto calculado sobre o valor CIF /Ad valorem)
- Valor específico (€/hl)
- Exportação não paga “duties” na origem

### Subsídios à exploração

No sector vinícola não existem programas específicos para as exportações.

Porém a Global Wines potencialmente é elegível para o Portugal 2020:

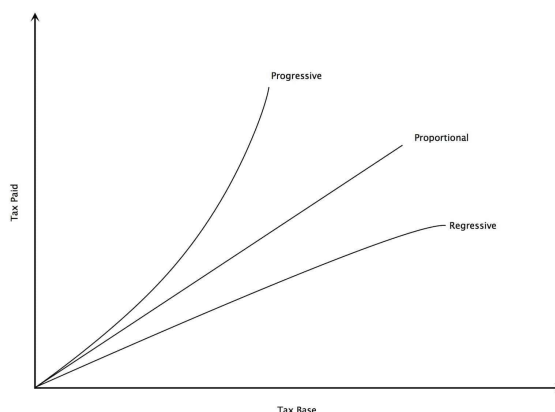
- COMPETE 2020 – Programa Operacional Competitividade e Internacionalização;
- Projetos conjuntos que promovam a presença internacional com sucesso das PME;
  - Ações de promoção e marketing internacional
  - Ações que visem o conhecimento e acesso a novos mercados, incluindo a utilização de canais digitais e privilegiando os mercados/segmentos não tradicionais.
- Projetos individuais: ações que visem o conhecimento e a prospeção dos mercados;
- Projetos simplificados de internacionalização: apoio à aquisição de serviços de consultoria na área de prospeção de mercado

## **4.1. Fiscalidade Internacional**

Existem três sistemas de fiscalidade:

- Progressivo: Quanto maior os lucros e as receitas, maior é a taxa de imposto sobre o rendimento.
- Linear: Independentemente do valor dos lucros e receitas a taxa é sempre a mesma.

- Regressivo: Quanto maior os lucros e as receitas, menor a taxa de imposto sobre o rendimento.



*Figura 7-Representação Gráfica dos sistemas fiscais*

#### Incidência de tributação

- Vendedor: Os impostos e taxas na origem são cobrados ao vendedor;
- Comprador: Os impostos e taxas no destino são cobrados ao comprador;

Cada país tem o seu sistema próprio de fiscalidade que poderá ser similar ao país de origem, sendo o que varia é o valor das taxas.

Para o importador:

- Pagamento do IVA no momento de realização do despacho;
- Pagamento de IEC no momento de realização do despacho ou no momento em que é introduzido ao consumo;
- Pagamento de Direitos Aduaneiros no momento de realização do despacho ou no momento em que é introduzido ao consumo.

No caso de filiais ou subsidiárias especial atenção a eventuais acordos de dupla tributação. Trata-se dum princípio que se refere ao pagamento duplo da mesma fonte de rendimento. A dupla tributação também ocorre no comércio internacional quando o mesmo produto é taxado na origem e no destino. Ver acordos internacionais de dupla tributação.

#### Responsabilidade de pagamento de impostos

- Origem: Vendedor
- Destino: Comprador
- No caso da UE é necessária a validação do VIES: Na eventual falta da validação pelo emitente da fatura comercial, é este o responsável pelo pagamento dos Impostos em falta, nomeadamente o IVA
- Tipicamente, são os Incoterms que definem a responsabilidade das partes.
- NOTA: Verificação de documentos de exportação que é o responsável por determinadas garantias: Expedidor ou Recebedor?

### 4.3 Legislação aplicável

#### Tipos de sistemas legais:

- Sistema Civil: a autoridade legal é organizada em códigos específicos, como o civil, criminal, etc. Origem nos Romanos, reorganizado por Napoleão. Trata-se do sistema mais utilizado na Europa;
- Sistema Comum: Em contraste com as leis codificadas do sistema de direito civil, as doutrinas e regras desenvolvidas ao longo do tempo pelos juizes servem como "precedentes legais" no sistema do *common law*. O sistema de direito comum deriva da lei comum inglesa e é encontrado em muitas partes do mundo anglófono, como Austrália, Canadá, Inglaterra, Estados Unidos, País de Gales e outros países.
- Sistema de Usos & Costumes: O direito está enraizado nos costumes de uma comunidade. Governam as relações sociais e os costumes são amplamente aceites pelos membros da comunidade. Encontrado em países africanos;
- Sistema Religioso: O sistema de leis religiosas é um sistema legal baseado em crenças religiosas ou textos. Encontrados em países muçulmanos e países asiáticos;
- Sistema Misto: Mistura de alguns ou todos os sistemas anteriores.

#### Hierarquia das leis:

- Na origem aplica-se na relação com as alfandegas e contrapartes locais as leis do país de onde é expedido a mercadoria;
- No destino aplica-se na relação com as alfandegas e contrapartes locais as leis do país onde a mercadoria é recebida.
- Relação entre o comprador e o vendedor que legislação se aplica?
- Leis Internacionais: Conjunto de regras aceites entre nações. Não incide entre empresas e indivíduos, mas entre países. Exemplo como o Tribunal dos Direitos Humanos e Tratados sejam eles comerciais ou não.

- No comércio Internacional utiliza-se os seguintes referenciais:
  - United Nations Convention Contracts for the International Sale of Goods.
    - World Trade Organization
    - Regras da ICC
    - Sobre pagamentos em LC deve-se utilizar a UCP600 (latest version)

Em caso de disputa, definir qual é a legislação aplicável ou nomeação de um tribunal arbitral como é o caso da ICC.

#### Sobre os contratos:

- Os termos dos contratos entre as partes devem ser acordados bilateralmente;
- Todos os temas e interpretação não especificados devem ser indexados ou remetidos para um referencial de contratos internacionais.
- Características:
  - Interpretação do acordo;
  - A prática internacional;
  - Duração e revogabilidade das ofertas;
  - Modificação dos termos e clausulas atuais;
  - Obrigações do comprador;
  - Obrigações do vendedor;
  - Violação contratual;
  - Juros e indemnizações sobre atrasos de pagamento;
  - Indeminizações por incumprimento contratual;

#### UCP600:

UCP significa United Customs & Practices;

Publicado pela ICC trata-se de um conjunto de regras com 39 artigos que definem a relação interbancária no que respeita às LC;

Características principais:

- Definição dos principais termos;
- Como os documentos de comércio internacional podem ser assinados e reconhecidos por todas as partes;
- A diferença entre documentos, bens e serviços;
- Quais partes de uma Carta de Crédito são negociáveis e não negociáveis;
- Como funciona o crédito e como o pagamento é feito;



- Como os bancos podem comunicar a confirmação de mercadorias (teletransmissão);
- Transporte das mercadorias, modos de transporte e quem é responsável;
- Como lidar com discrepâncias, renúncias e aviso prévio;
- O fornecimento de documentos originais ou cópias;
- Notas de embarque;
- Seguros e o custo das mercadorias;
- Perda de documentos de envio em trânsito;

## 5. Execução de contratos e Exportação

### 5.1 Instruções documentárias, Documentação e certificações aplicáveis

As instruções documentárias tratam-se de um conjunto de indicações, normalmente na forma duma lista formal e a respetiva descrição que um comprador requer ao vendedor.

- A instrução documentária parte da iniciativa do comprador;
- Indicação dos documentos necessários para realizar o despacho no destino;
- Indicação da quantidade de originais e cópias necessários;
- Prazo necessário para a entrega de documentos;
- Lugar para a entrega dos documentos;
- Nº de envios de documentos e forma de envio de documentos;
- Certificado de origem;
- Certificado de peso e quantidade;
- Certificado de qualidade (inclui análises);
  - Laboratório
  - Tipo de laboratório: se tem certificação e qual a certificação aceite.

### 5.2. Seguros aplicáveis

As companhias de seguros cobrem determinados riscos mediante o pagamento de um prémio. O objeto duma sociedade de seguros é receber o prémio de seguro e na eventualidade dum sinistro averiguar se há lugar ao pagamento do risco ou riscos cobertos.

Elementos principais da apólice de seguro:

- Coberturas ou risco coberto;
- Beneficiários;
- Quem paga o prémio de seguro;
- Documentação;
- Condições gerais da apólice.

Condições particulares e gerais de apólices de seguros.

Um seguro trata-se de um contrato entre as partes envolvidas. Como tal é importante verificar as condições:

- Particulares: Informação específica do seguro;
- Gerais: Informação comum a todas as apólices de seguros duma determinada companhia:
- Âmbito da apólice;
- Definições de termos da apólice;
- Produtos ou serviços cobertos;
- Riscos cobertos;
- Condições básicas;
- Tipo de apólice (pontual ou recorrente);
- Limites ou montantes máximos;
- Prémio de seguro;
- Reclamação de Sinistros;
- Riscos excluídos;
- Pagamento de Indeminizações;
- Beneficiários;
- Tomador do seguro;
- Direitos e obrigações do segurador e segurado;
- Lugar e prazos para reclamações e pagamentos;
- Transmissão de direitos;
- Expiração da apólice;
- Resolução de conflitos;
- Cancelamento da apólice;
- Lei aplicável.

Tipos de cobertura de riscos:

- Mercadoria

- Onde começa e acabo o risco coberto;
- Seguro de crédito;
- Seguro marítimo/rodoviário;
- Seguro cambial;
- Risco políticos;
- Responsabilidades;
  - Seguro contra qualidade de mercadoria;
  - Seguro de “product recall”

### **5.3. Seleção de clientes, contrapartes e consignatário**

A seleção de clientes, contrapartes e consignatário deve ser alvo uma investigação e qualificação por parte do vendedor. A qualificação da contraparte visa identificar a legitimidade e existência do agente económico para que não haja lugar a roubo da mercadoria e/ou não pagamento.

Deverá ser elaborada uma lista com os critérios a verificar e atribuir uma avaliação aos mesmos. Em função da classificação o vendedor deverá aprovar ou rejeitar a contraparte.

Tipicamente os critérios são os seguintes:

- Referências: indicação de 2 fornecedores/clientes/bancos.
- Volume de negócios
- Rating de empresa externa
- Atribuição de seguro de crédito
- Certificações
- Registo Comercial
- Verificação da morada de registada (duas faturas de serviços como a conta da eletricidade e água.
- Estatutos
- Evidência dos corpos sociais
- Verificação do domínio de e-mail e do site se são coincidentes

### **5.4. Divergências**

Na execução de cartas de crédito existe divergências sempre que as condições e/ou documentos não são consistentes com os termos descritos nas cartas de crédito.

Uma divergência é uma situação que potencialmente pode resultar no não pagamento da mercadoria ou atraso de pagamento da mesma.

As divergências podem ter origem no shipper, nos bancos envolvidos e no exportador.

O processo inicia quando uma das partes faz o *waive* o que resulta numa análise e pedido de esclarecimentos.

As divergências são mais comuns do que um exportador gostaria e na maioria dos casos resulta apenas num atraso do pagamento.

Situações mais comuns:

- Atraso no envio dos documentos;
- Porto de Carga/Descarga diferente do BL
- Valor faturado maior do que o valor da LC
- Documentação em diferentes línguas
- Documentos originais e cópias
- Número elevado de páginas e anexos
- Emitente dos documentos diferente dos especificado;
- Cálculo matemático do valor, quantidade, volume;
- Falta da apólice de seguro ou mal emitida;
- Falta do relatório de inspeção;
- Envio/chegada da mercadoria fora do prazo.
- Dúvidas na interpretação dos contratos;
- Erros ortográficos;
- Dúvidas na interpretação das instruções documentárias.

## 5.5. Procedimentos

Os *procedimentos* são a parte mais importante da execução contratual.

Deverá ser definido um conjunto de processos, subprocessos e gestão documental que deve ser realizado desde a existência duma nota de encomenda até que o pagamento e a entrega estejam realizados.

Os processos devem estar descritos formalmente através de um manual que deverá ser conhecido pelos colaboradores e consultado em caso de dúvida.

Tal e qual o KYC o fluxograma de procedimentos diferem de empresa para empresa, de produto para produto e de mercado para mercado.

A elaboração de um manual de procedimentos contempla cinco fases distintas:

- Identificação;
- Análise;
- Conceção;
- Implementação;
- Monitorização e Correções;

É um processo dinâmico e em constante evolução e adaptação, que deve actualizar sempre que surgiram novas situações ou dados não previstos.

## 5.6. Alfândegas

As alfândegas tem a responsabilidade primária de realizar a supervisão no que respeita o comércio internacional contribuindo para um regime livre e justo para os agentes económicos.

Põe em pratica medidas que visam em particular:

- Proteger os interesses económicos do país;
- Recolha de fundos;
- Aplicação de eventuais multas;
- Proteger a comunidade contra comércio ilegal;
- Protecção dos cidadãos e do ambiente;
- Manutenção de controlos e facilitação do comércio legal.

Na UE caminha-se para uma desmaterialização dos documentos (e-customs).

A UCC (*Union Customs Code*): Regulamento UE 952/2013.

Características do UCC:

- Disposições Gerais: Direitos e deveres das pessoas em virtude da legislação aduaneira;
- Aplicação de direitos aduaneiros e medidas previstas no âmbito do comércio de mercadorias;;

- Dívida aduaneira e garantias;
- Mercadorias introduzidas na UE;
- Regras gerais sobre o estatuto aduaneiro, regimes aduaneiros e autorização da saída de mercadorias;
- Introdução da livre prática e franquias de direitos de importação;
- Mercadorias retiradas da UE;
- Sistemas eletrónicos.

## 5.7. Despachantes, Transitários e Supervisão

### Despachantes

Um despachante é um profissional encarregue por conta de outrem responsável por fazer requerimentos e dar início aos trâmites burocráticos junto da administração pública (incluindo as alfândegas).

Um despachante:

- Conhece os processos documentais;
- Evita o pagamento de coimas e multas;
- Tipicamente tem uma garantia bancária nas alfândegas;
  - Retira a mercadoria do entreposto aduaneiro mais rapidamente;
  - Evita demoras no container yard;
  - Resolução com o importador/exportador a posteriori.

Características de um despachante profissional:

- Defende o interesse do seu cliente;
- Seja um OEA (Operador Económico Autorizado);
- Que tenha uma ampla experiência;
  - Conhece a legislação aduaneira;
  - Entende a prática dos regimes aduaneiros;
    - Importação temporária
    - Entreposto aduaneiro
- Domina as características dos produtos do cliente;
- Conhece a importância do IVA na relação com a alfândega;
- Entende os impostos e tributação;
- Oferece assistência técnica perante inspeções ou situações especiais;

## Transitários

Um transitário (*freight forwarder*) é uma pessoa ou entidade que presta serviços no transporte internacional de mercadorias.

É um intermediário entre o exportador ou importador e as empresas de transporte e logística.

São mediadores nas operações de transporte internacional em todos os modos de transporte (marítimo e fluvial, rodoviário, ferroviário e aéreo).

Assegura a continuidade do transporte.

Realiza operações administrativas e eventualmente procedimentos aduaneiros.

Características de um transitário profissional:

- Serviço ao cliente (balanço entre tempo e custo de transporte da mercadoria;
- Compreende a logística;
- Cobertura global (geográfica);
- Ferramentas tecnológicas (*tracking*);
- Tem certificação profissional (Lei 5/2013).

## Agentes

Um agente é um mandatário da empresa que realize o transporte quer seja marítimo, rodoviário ou aéreo.

- É responsável por fazer circular informações essenciais entre todas as partes envolvidas no transporte (em especial no marítimo e aéreo).
- Fazem a ligação entre as autoridades portuárias, alfandegas de forma a que a mercadoria seja libertada o mais rápido possível quando chega ao porto.
- Um agente tem o expertise local de forma a servir o melhor possível o armador fornecedor serviços como combustível, mantimentos, médicos etc.

## Supervisão

Uma agência de supervisão é um agente económico que permite assegurar de forma independente que determinados procedimentos são realizados durante as operações de exportação e importação.

A companhia de supervisão tipicamente realiza as seguintes operações:

- Certifica que os produtos encomendados são carregados no contentor;
- Verifica que as quantidades e o peso estão de acordo com as condições contratadas.
- Retira amostras para análise posterior

Na origem, normalmente o trabalho da companhia tem início quando se começa a carga até que o contentor seja selado.

No destino, começa com a verificação se o selo não foi violado e que o seu número é o mesmo que consta nos documentos. Depois procede-se à abertura do contentor e a colocação dos produtos no armazém do cliente.

## **6. Análise de Mercados**

Antes de iniciar o processo de exportação propriamente dito é importante adquirir o conhecimento sobre o país ou estado dentro do país para onde se pretende exportar.

Deste modo, o exportador estará em melhores condições para executar o processo de exportação bem como estar mais preparado. Na realidade, trata-se de criar as expectativas e definir objetivos. Assim, poderá tomar medidas corretivas face aos resultados esperados.

Tipicamente a análise de mercados envolve cinco fases distintas:

- Identificação: Procede-se à recolha de informação sobre o mercado alvo, tais como o PIB, a população, rendimento per capita e volume e qualidade dos produtos que se pretende exportar. Pode-se recolher igualmente estatísticas e outra informação qualitativa. É também importante identificar clientes potenciais.
- Análise: Procede-se à elaboração dum relatório estruturado da informação recolhida. Retiram-se conclusões e a decisão se vala a pena ou não realizar esforços no sentido de exportar. Seleciona-se igualmente os clientes alvo no caso da decisão for favorável.



- Conceção: Elabora-se um plano de negócios específico para o mercado alvo bem como uma estratégia de penetração e marketing para o mercado alvo.
- Implementação: Nesta fase passa-se da teoria à prática. Eventualmente, poderá realizar-se feiras e visitas a clientes alvo. Antes de exportar em grandes quantidades deverá realizar-se uma exportação pontual de menor valor de forma a ganhar experiência e avaliar o comportamento dos agentes económicos do mercado alvo.
- Monitorização: Faz-se um acompanhamento do plano de negócios orçamentado e aplica-se medidas corretivas em função da evolução do negócio.

---

## Bibliografia

### Livros

- Trade Finance Handbook; Thomas, Richard, EUA, Beard & Thomas, 2015
- Finance for trade; UN e WTO, Suíça, 2006

### Websites

- Observatory of Economic Complexity, <https://atlas.media.edu>
- World Customs Organization, <http://www.wcoomd.org/>
- ICC-Internacional Chamber of Commerce, <https://iccwbo.org/>
- World Trade Organization, <https://www.wto.org>
- ITC-International Trade Center, <http://www.intracen.org/>