Correos Express

Guia Internacional: como internacionalizar a sua empresa

Informação prática para o seu negócio internacional

Guia para a internacionalização da sua empresa

Informação prática para o seu negócio internacional

CORREOS EXPRESS PORTUGAL, S.A
Rua de Santo Ovídio nº 21
4425-379 Folgosa, Maia

Edição 2022

Correos Express

Índice

A decisão de Exportar 3

A decisão de começar um negócio internacional 3

A estratégia 5

Delinear a estratégia 5
Pesquisa de mercado 5
Trabalho em equipa 6
Riscos financeiros 7
Barreiras ao comércio 8

A alfândega 11

O que é a alfândega 11
Identificar o produto 11
Os Incoterms 13
Documentação Internacional 17
Desalfandegamento 20

Aspetos financeiros internacionais 23

Métodos de pagamento internacionais 23
Tipos de seguro 24

Relações com os seus clientes 25

Cuide das suas relações internacionais 25
Dicas para o sucesso 25
Informação adicional 27

Um Serviço Internacional adaptado a si

Correos Express

A decisão de Exportar

A decisão de começar um negócio internacional

Deseja iniciar ou expandir o seu negócio fora de Portugal?

Quer queira começar a importar de um país estrangeiro, ou exportar para expandir o seu negócio num novo mercado para aumentar as suas vendas, na Correos Express Portugal queremos ajudá-lo. Por essa razão, criamos para si este guia no qual lhe oferecemos todas as informações e dicas úteis para que possa começar a sua nova aventura com o pé direito.

Sabia que...?

Portugal é o 43º **maior exportador total** do mundo.

As exportações de bens aumentaram **mais de 9 822 milhões de euro em 2021 face ao homologo**.

As empresas exportadoras são mais rentáveis e menos afetadas por crises potenciais.

O salto no exterior é um passo lógico que lhe permite continuar a crescer através do desenvolvimento de novos mercados. Explorar as oportunidades oferecidas pelos negócios internacionais é emocionante, mas ao mesmo tempo é mais complexo do que fazer negócios em Portugal.

E não é só porque os clientes são diferentes. É igualmente necessário tratar das autoridades aduaneiras e outras autoridades governamentais, como bancos, seguradoras, prestadores de serviços de importação ou exportação e transportes internacionais. Além disso, é preciso estar familiarizado com práticas comerciais noutros países, diferentes culturas e moedas.

O sucesso depende, em grande parte, da estratégia de internacionalização certa, começando com uma boa análise do mercado e tendo a ajuda e apoio necessários.

Este guia foi concebido para lhe dar as informações e recursos necessários para iniciar o processo e ajudar a tornar a sua aventura internacional um sucesso.

Precisa de informações comerciais para o seu negócio?

SCAN ME

Correos Express

A estratégia

Delinear a estratégia

Deseja iniciar ou expandir o seu negócio fora de Portugal?

Uma parte fundamental do sucesso provém de uma definição correta do **plano e estratégia de internacionalização**. O principal objetivo deve ser posicionar o seu produto no mercado local com excelente qualidade, boa visibilidade, um preço competitivo e oferecer um serviço pós-venda adequado às necessidades do mercado. **A marca é criada desde o primeiro momento e a reputação alcançada desde o início. O primeiro momento marcará as possibilidades futuras de crescimento.**

Importante para uma boa estratégia:

- Total empenho da equipa de gestão da empresa.
- Análise exaustiva do mercado selecionado.
- Formação do pessoal da empresa.
- Estratégia de preços, incluindo novos custos.
- Definição de termos de comércio com os seus clientes, incluindo tipos de entrega e formas de pagamento.

O processo de internacionalização requer um compromisso a longo prazo por parte da empresa. O empreendedor terá de manter e nutrir relações comerciais, construir confiança e desenvolver as competências e conhecimentos necessários para negociar com segurança à escala internacional.

Uma vez selecionado o seu mercado-alvo, terá de aprofundar o seu conhecimento: a idiossincrasia de como fazer negócios num determinado país, os requisitos específicos de potenciais clientes, os seus concorrentes e os canais de distribuição disponíveis.

Pesquisa de mercado

Para que os seus planos funcionem realmente, é importante que dedique tempo suficiente para **visitar o país para o qual pretende exportar ou importar**.

As reuniões presenciais com potenciais parceiros de negócio e clientes continuam a ser a base mais forte para a construção de relações duradouras e de qualidade. Estas visitas permitir-lhe-ão definir o potencial de vendas do seu produto e formar uma ideia clara do seu mercado alvo.

É importante notar que durante a visita terá também a oportunidade de avaliar a concorrência e os seus produtos locais e identificar outros concorrentes estrangeiros já ativos nesse mercado.

Assim que tiver esta informação do mercado local, poderá tomar uma decisão totalmente direcionada sobre se o seu produto será vendido como em Portugal ou se é necessário fazer algumas adaptações à cultura e legislação locais.

Trabalho em equipa

Para ter sucesso na sua estratégia de internacionalização é muito importante que haja uma visão partilhada e alinhada entre a equipa de gestão da sua empresa. Ao planear a estratégia deve garantir que a gestão da empresa tem a oportunidade de discutir as razões da saída para o estrangeiro, bem como de estabelecer objetivos de negócio que sejam tangíveis e realistas.

Este é o momento de validar o compromisso de toda a equipa, quais são as competências de cada um e como podem contribuir para o processo de criação de relações comerciais no estrangeiro, que irão realizar ações concretas como, por exemplo, a definição e criação de um departamento internacional para garantir um bom serviço ao cliente.

Trabalhando em equipa, a sua empresa poderá criar um plano de ação bem definido, com um bom planeamento de objetivos, datas e identificação dos recursos necessários durante o processo. É muito mais provável que tenha êxito se todos os trabalhadores o fizerem com um objetivo comum.

É também importante que a estratégia seja comunicada ao resto da empresa. É provável que este processo tenha um impacto na forma como funcionam, por isso precisam de estar cientes do que se passa e estar preparados para a mudança.

Riscos Financeiros

Uma vez identificado o mercado-alvo, também terá de conhecer os possíveis riscos financeiros das operações internacionais, tais como a realização de controlos de crédito dos seus potenciais clientes para evitar problemas de recolha das suas operações.

Quais são os principais riscos?

Riscos no câmbio

Se o negócio for feito em moeda estrangeira, é possível que o valor da moeda sofra alterações a partir do momento em que o acordo é feito até à data de liquidação da operação. Isto pode ser a seu favor, mas é um jogo de azar e pode resultar numa perda financeira significativa.

Pode eliminar o risco através da negociação em Euros. No entanto, se os seus concorrentes estiverem a negociar em moeda local, poderá ter de o fazer também.

Para minimizar o risco de trabalhar com moedas locais, existem vários produtos financeiros no mercado que eliminam esta eventualidade. Através do seu banco pode fazer um seguro cambial, o que lhe permite definir o valor em Euros que receberá quando o pagamento for feito em moeda estrangeira.

Conheça os seus clientes

Faça sempre uma investigação minuciosa aos seus clientes para verificar se estão solventes. Mesmo em países considerados de baixo risco, é muito possível encontrar clientes de alto risco, pelo que vale sempre a pena fazer um controlo adicional para negociar com absoluta tranquilidade.

Para minimizar o risco de não pagamento, é aconselhável fazer um seguro de crédito à exportação.

Conheça o mercado alvo

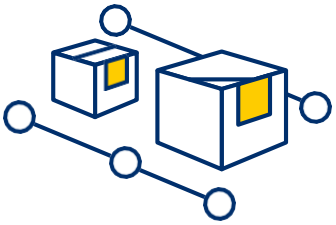
Dependendo do país que definiu como alvo das suas exportações, tem de estar atento aos fatores locais que podem afetar o negócio:

- Controlos cambiais que impedem a libertação e transferência de fundos.
- Restrições à importação impostas após a assinatura do contrato.
- Acontecimentos políticos ou medidas económicas que impeçam ou atrasem a transferência de pagamentos.
- A instabilidade do sistema bancário local.
- Uma guerra, agitação civil e desastres naturais.

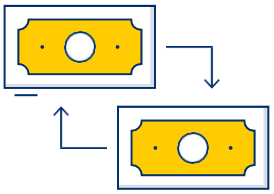
Como orçamentar negócios internacionais?

Um orçamento nos mercados externos não é muito diferente de uma oferta que é feita para os clientes dentro de Portugal. O habitual que terá de ter em conta:

O custo das matérias primas



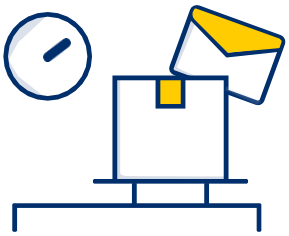
Os custos de fabrico



Custos fixos

Margens de lucro

O custo de transporte



Taxas e impostos alfandegários

Barreiras ao comércio

As barreiras são instrumentos protecionistas que os governos de diferentes países utilizam, em especial, para proteger as suas próprias indústrias que não são competitivas. Tenha em mente que o facto de trazer produtos para um país a um preço mais baixo, mas com uma qualidade semelhante, pode significar uma variação no mercado de trabalho do país. Mesmo assim, no contexto do mercado livre de hoje, estas práticas não devem ser levadas a cabo.

Tipos de barreiras comerciais

Encontramos vários tipos de barreiras comerciais que impedem que os produtos possam circular livremente no mercado internacional:

- **Taxas:** são os impostos que o exportador deve pagar quando pretende introduzir um produto no país importador. É pago no momento da passagem pela estância aduaneira de entrada. O montante pode ser estipulado em função de uma percentagem de acordo com o valor total das mercadorias ou pagando uma determinada quantia de dinheiro por cada unidade.

- **Impostos especiais de consumo:** certos produtos são tributados sob algum tipo de justificação, como o bem de saúde pública. Por esta razão, o mais comum é o imposto sobre o tabaco e o álcool.

- **Contingências ou taxas:** É estabelecida uma quantidade máxima de produto ou valor do produto a importar. Justifica-se pelo facto de, em caso de entrada em grande quantidade, a própria indústria sofrer um dano irremediável que traria consequências ao nível da empregabilidade. Isto impede que um produto muito mais competitivo do que o produto interno entre em grandes quantidades.

- **Restrição voluntária à exportação:** o exportador, em teoria, por vontade própria ou em consequência da negociação, decide exportar uma quantidade menor do que poderia. A razão é que a geração de escassez deste produto provoca um aumento dos preços, de modo que a margem que é alcançada por unidade é maior.

- **Licenças:** para aceitar que, dentro das suas fronteiras entre um determinado produto, existem países que necessitam de licenças, nomeadamente para verificar se o produto está em conformidade com todas as medidas regulamentares ao nível da produção ou da segurança. No caso de se detetar que um produto não satisfaz os requisitos, não pode ser exportado. Estas licenças que podem restringir um determinado grupo de empresas serão as únicas que poderão exercer essa atividade comercial no país.

- **Barreiras técnicas:** trata-se de medidas em matéria de legislação que cada país impõe em diferentes domínios, nomeadamente a segurança, a higiene, os requisitos ambientais e as aprovações.

Principais barreiras ao comércio

Os próprios governos quebram o princípio da livre concorrência, ajudando as empresas de certos sectores do país a exercerem atividades comerciais no estrangeiro. Estas ajudas podem ser administradas em direções diferentes:

- **Apoio comercial:** ajuda as empresas de um determinado sector a entrar num novo mercado, apoiando atividades relacionadas com o marketing ou promoção para se darem a conhecer a estes mercados.

- **Ajudas financeiras:** o Estado concede empréstimos ou créditos a uma taxa de juro inferior à taxa de mercado.

- **Controlo de câmbios:** o montante cambial é limitado aos importadores, de modo a não poderem pagar os produtos aos exportadores.

- **Dedução de taxas**: algumas empresas podem pagar menos impostos através de legislação particularmente favorável e até mesmo devolvê-las.

Também podemos encontrar **barreiras quantitativas** que limitam a quantidade de produto que pode entrar num país. São as seguintes:

- **Quota máxima ou contingências:** o governo limita o montante ou o valor total que pode ser importado de um produto. O objetivo é a proteção da indústria interna, para evitar que um excesso de produto do exterior conduza ao encerramento de empresas.

Este contingente nunca poderá ser inferior à média das importações que existiam nos três anos anteriores.

- **Quotas tarifárias**: Os certificados só podem ser importados para determinados países, de modo a que outros sejam excluídos da possibilidade de negociação. Uma das causas desta ação pode ser a existência de uma má relação entre países ou conflitos diplomáticos entre eles.

- **Acordos de salvaguarda:** No caso de a entrada de uma grande quantidade de produtos provenientes de países externos prejudicar a indústria nacional de forma muito pronunciada, os países importadores podem, durante algum tempo, restringir a entrada deste produto nas suas fronteiras.

Podemos também encontrar **regimes comerciais para a importação e exportação**. Trata-se de exceções à livre circulação de produtos devido a determinadas exigências impostas pelas autoridades que efetuam a importação. Podemos encontrar os seguintes tipos:

- **De autorização:** nos casos em que a importação causa prejuízo comercial a outro país.

- **De vigilância:** é exigido aos produtos que, devido à sua composição ou finalidade, tenham medidas adicionais em matéria de segurança. Entende-se, portanto, que deve ser verificado por documentação que não causará danos à população recetora ou ao ambiente.

- **De certificação:** é a vigilância que é efetuada em determinados produtos, especialmente os relacionados com o mundo da agricultura e das pescas. Há países mais rigorosos em termos de utilização de certos produtos químicos ou formas de pesca.

A alfândega

Descubra o que é a alfândega e a documentação a ter em conta

O que é a alfândega e como funciona?

A alfândega é um organismo público governamental, que, para além de ser uma constituição fiscal, está normalmente localizado em costas, fronteiras e terminais internacionais para o transporte de mercadorias.

A alfândega é responsável pelo controlo das operações comerciais externas, para registar o tráfego internacional de mercadorias (importação/exportação) e cobrar os impostos estabelecidos por lei.

No caso de Portugal, o organismo público é a Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) e o Território Aduaneiro da União (TAU).

Uma das chaves importantes para a compreensão de muitos aspetos relacionados com as alfândegas e a sua aplicação em logística ou transportes é compreender o seu papel e quais são os seus objetivos.

Compreender claramente este conceito permitir-nos-á desenvolver de forma mais segura as nossas operações comerciais externas.

Barreiras alfandegárias

As alfândegas criam certos obstáculos à importação de produtos, através de:

- Definição de limites ou contingentes de um determinado produto a importar.
- Tarifas, cujas barreiras fiscais estabelecem uma taxa a pagar durante o processo de nacionalização num país ou mercado único que se traduz num aumento do preço do produto.
- Barreiras administrativas: permissões, licenças, normas de qualidade dos produtos, controlos sanitários de farmácia, pesca, culturas, etc.

Identificar o producto

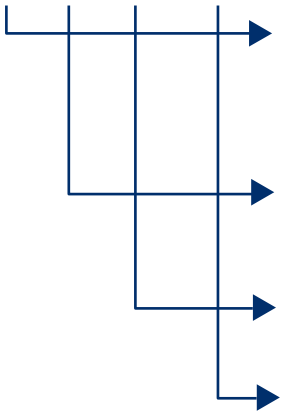
O primeiro passo é identificar corretamente o produto. Para tal, temos de conhecer o código pautal correspondente, que é um conjunto de dígitos que identificam a mercadoria no âmbito da nomenclatura tarifária e que, de facto, constitui uma língua internacional em termos de identificação aduaneira das mercadorias.

A codificação do Sistema Harmonizado de Descrição e Codificação de Mercadorias é composta por 6 dígitos, mas cada país pode adicionar mais dígitos a esses seis, dependendo das suas necessidades fiscais e estatísticas.

- Capítulos e secções (dois primeiros dígitos).
- Itens (primeiros quatro dígitos).
- Subposições (primeiros seis dígitos).

Os quatro dígitos seguintes incluem a nomenclatura do Sistema Harmonizado e as subdivisões do acordo ou convenção internacional a que pertence um país ou grupo de países. Todos estes dígitos compõem o código tarifário final que determina a percentagem e/ou o montante final dos impostos sobre as importações de bens, mais conhecidos como TARIF.

Código				Descrição
08	04.	30.	0000	Ananás.



Capítulo **08**: Frutas e nozes comestíveis casca de frutas cítricas/melões.

Cabeçalho **0804**: Tâmaras, figos, ananás, abacates, etc. Frescos ou secos

Subcabeçalho **0804.30**: Ananás.

Subdivisão **0804.30.0000**

Código TARIC

Portugal e os restantes países da União Europeia utilizam códigos TARIC para classificar produtos e mercadorias para operações comerciais estrangeiras.

Composição

A Nomenclatura Combinada inclui:

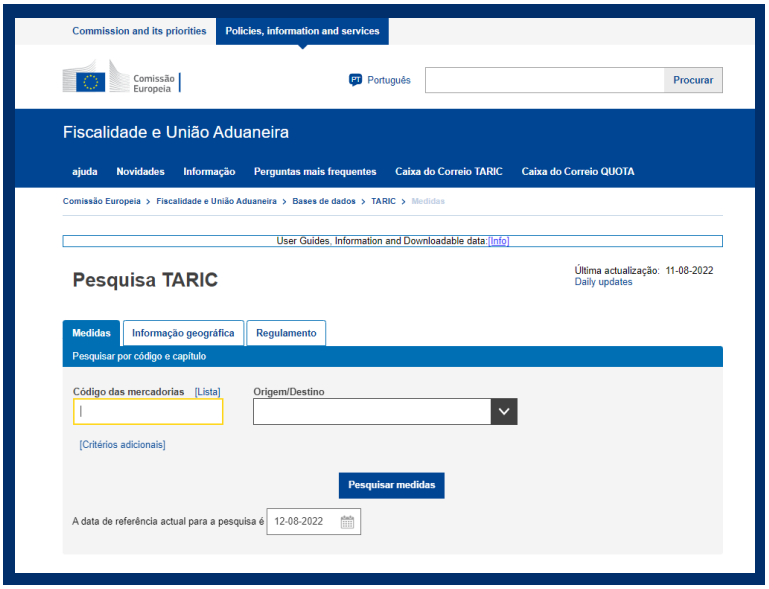
- A nomenclatura do Sistema Harmonizado.
- Subdivisões comunitárias desta nomenclatura, conhecidas como Subposições NC em que são especificadas as taxas de direito correspondentes.
- Disposições preliminares, notas suplementares a secções ou capítulos e notas de rodapé relativas às subposições NC.

Código

A Nomenclatura Combinada dá um código numérico de oito dígitos a cada subposição ou tipo de mercadoria. Os primeiros seis dígitos indicam as rubricas e subposições da nomenclatura do sistema harmonizado. Os dois últimos dígitos definem as subposições da Nomenclatura Combinada. Adicionalmente, são adicionados mais dois dígitos, que correspondem à tarifa comum, o TARIC (no caso de não especificar dois zeros).

Por exemplo, o código 5102 19 30 corresponde à mercadoria "lã de alpaca, lama ou vicunha" e é desagregado desta forma:

- Secção XI – materiais têxteis e seus artigos.
- Capítulo 51 – lã e cabelo fino ou ordinário; fios de crina e tecidos.
- Cabeçalho 5102 – cabelos finos ou comuns, não cardados ou penteados.
- Subcabeçalho 5102 19 – os outros.



Os Incoterms

Os Incoterms® (acrónimo para Termos Comerciais Internacionais) são regras relativas às condições de entrega de bens. Delimitam as responsabilidades entre o comprador e o vendedor em termos de entrega, riscos e custos e refletem a prática corrente no transporte internacional de mercadorias.

"Incoterms" é uma marca registada da Câmara de Comércio Internacional. As regras e terminologia dos Incoterms® são reconhecidas e aceites no comércio internacional e são regularmente atualizadas à medida que as condições de mercado mudam. Estar familiarizado com as regras dos Incoterms® é uma garantia de venda e compra de bens no estrangeiro, de acordo com os regulamentos em vigor que afetam os procedimentos e documentação.

Para que serve um INCOTERM?

O seu principal objetivo é definir os critérios de distribuição de custos e riscos entre as partes numa transação internacional.

- Definir o local de entrega das mercadorias e como devem ser entregues (carregados ou preparados para descarga).
- Que documentos devem ser entregues e quem assume os procedimentos aduaneiros, quer comprador quer vendedor.
- Quem assume e onde são transmitidos os riscos no transporte das mercadorias e, portanto, a responsabilidade de cada uma das partes.
- Determinar o custo logístico de cada parte.

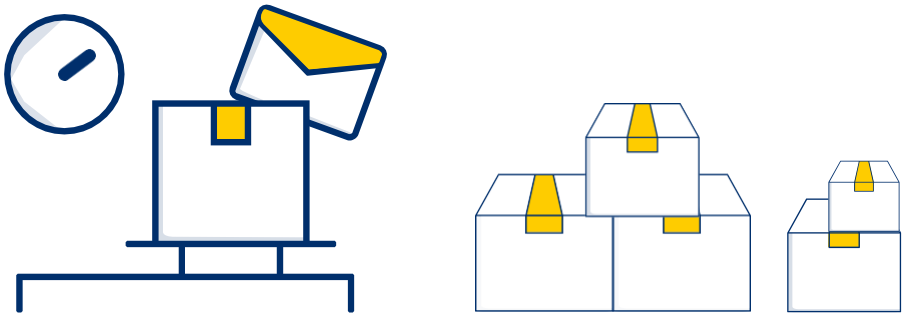
Para que não serve um INCOTERM?

- Não define condições de pagamento.
- Não define a propriedade da mercadoria.
- E não é possível usá-los para a comercialização de serviços.

As regras de Incoterms® 2020

São classificados em duas categorias de acordo com o modo de transporte:

- **Polivalentes:** são válidos para todos os meios de transporte.
- **Marítimos:** apenas válido para o transporte marítimo.



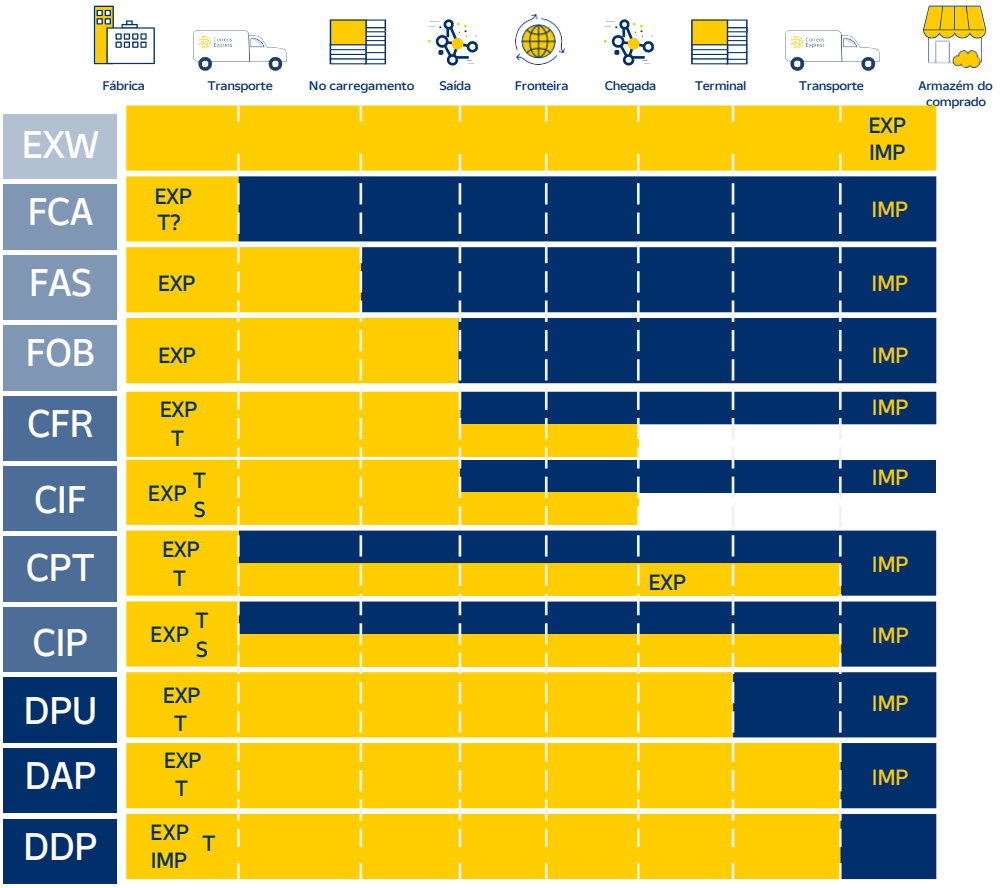
Incoterms aplicáveis apenas ao transporte marítimo

FAS	**FREE ALONGSIDE SHIP / LIVRE NO LADO DO NAVIO** O vendedor entrega as mercadorias na doca de carga acordada na origem, isto é, ao lado do navio. O comprador é responsável por todos os custos e riscos de perda ou danos na mercadoria a partir desse momento. O vendedor é responsável pelos procedimentos e custos da alfândega de exportação.
FOB	**FREE ON BOARD / GRÁTIS A BORDO** O vendedor é responsável pela saída de mercadorias no navio e o comprador é responsável por todos os custos e riscos de perda ou dano à mercadoria a partir desse ponto. O vendedor é obrigado a despachar a mercadoria para exportação.
CFR	**COST AND FREIGHT / CUSTO E FRETE** O vendedor deve pagar as despesas e portes necessários para levar as mercadorias ao porto de destino. O risco de perda ou dano é transferido do vendedor para o comprador quando as mercadorias são descarregadas no porto de destino. O vendedor é obrigado a despachar a mercadoria de exportação.
CIF	**COST, INSURANCE AND FREIGHT / CUSTO, SEGURO E FRETE** As mesmas obrigações que no CFR, mas é igualmente exigido que o vendedor faça um seguro contra o risco de perda ou dano das mercadorias durante o transporte, sendo o comprador o beneficiário do seguro. O vendedor é responsável pelo despacho das mercadorias para exportação.

Incoterms aplicáveis a todos os métodos de transporte

EXW	**EXWORKS / EM FÁBRICA** O vendedor coloca os bens à disposição do comprador nas suas instalações: fábrica, armazém, etc. Todas as despesas e riscos a partir desse momento são suportados pelo comprador.
FCA	**FREE CARRIER / TRANSPORTE GRATUITO** O vendedor tem a obrigação de entregar as mercadorias num ponto acordado com o comprador no país de origem. O vendedor suporta os custos até que as mercadorias estejam localizadas no ponto acordado; entre outros, o desalfandegamento das exportações no país de origem.
CPT	**CARRIAGE PAID TO / TRANSPORTE PAGO ATÉ** O vendedor paga o transporte de mercadorias para o destino. A partir deste momento, o risco de perda ou dano é transferido do vendedor para o comprador. Este termo requer que o vendedor despache as mercadorias de exportação.

CIP	**CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / TRANSPORTE E SEGURO PAGO ATÉ** As mesmas obrigações que a CPT, mas o vendedor tem a responsabilidade de obter um seguro por perda ou danos das mercadorias durante o transporte. Este termo exige que o vendedor despache as mercadorias para exportação.
DPU	**DELIVERED AT PLACE UNLOADED / ENTREGUE NUM PONTO COM DESCARREGAR** O vendedor entrega as mercadorias ao local designado pelo comprador, com descarregamento incluído. Pode ser descarregado no porto ou num destino. Todavia, o comprador deve cuidar do desalfandegamento das importações, incluindo as formalidades necessárias e o pagamento dos direitos de importação.
DAP	**DELIVERED AT PLACE / ENTREGUE NUM PONTO** O vendedor assume a responsabilidade e os riscos de entregar as mercadorias preparadas para descarregar num local de destino acordado entre ambas as partes. O vendedor é obrigado a despachar as mercadorias para exportação e o importador é responsável pela execução do desalfandegamento das importações e pelo pagamento dos direitos correspondentes.
DDP	**DELIVERED DUTY PAID / ENTREGUE COM DIREITOS PAGOS** O vendedor é responsável pela entrega das mercadorias no local designado no país de importação, incluindo todas as despesas e riscos de transporte. O comprador não realiza qualquer tipo de procedimento. As taxas alfandegárias de importação são suportadas pelo vendedor.



Obrigações do vendedor. Os riscos e despesas são assumidos na fonte.

EXP Responsável pelos procedimentos de exportação.

Obrigações do comprador. Riscos e despesas são assumidos no destino.

IMP Responsável pelos procedimentos de importação.

T Responsável por estipular o contrato de transporte.

S Responsável pela estipulação do contrato de seguro.

T? Pode optar por estipular o contrato de transporte.

Documentação Internacional

Fatura

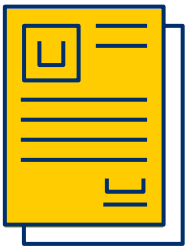
É o documento que deve acompanhar todas as transferências com destino a um país fora da UE (que não documentos) e que deve conter uma declaração pormenorizada de conteúdo. Deve igualmente incluir:

- Dados completos do exportador e importador (nome da empresa, NIF, telefone, e-mail, contacto pessoa(s) com o DNI.
- Descrição detalhada da mercadoria que deve responder às seguintes perguntas: O que é? Do que é feito? Para que é que vai ser usada? Por quem vai ser usado?
- Valor da mercadoria.
- Peso bruto de líquido em Kgs.
- País de origem e destino da mercadoria.

As autoridades aduaneiras utilizam a fatura comercial para verificar os detalhes da transferência. Alguns países têm requisitos específicos em relação ao formato ou conteúdo da fatura. Consulte o seu cliente para saber se existem textos ou cláusulas especiais que precisem de ser incluídos na fatura.

Diferença entre fatura comercial e proforma:

- Fatura Comercial: acompanha qualquer mercadoria que faça parte de uma transação comercial.
- Fatura não comercial ou "Fatura Proforma". Acompanha mercadoria NÃO considerada para venda.



Guia de transporte

Documento preenchido pelo remetente que viaja sempre com as mercadorias, da recolha à entrega. As informações básicas sobre a expedição são detalhadas, incluindo o endereço de origem e destino, o peso e uma breve descrição das mercadorias.

Certificado de origem

Este documento demonstra que as mercadorias importadas pertencem a um país do SPG. O SPG é o "Sistema De Preferências Generalizada" que a União Europeia concede unilateralmente, sem necessidade de reciprocidade, aos países em desenvolvimento que foram reconhecidos como tal pelas Nações Unidas.

As exportações de países em desenvolvimento estão isentas de qualquer tarifa nos mercados da UE, uma medida que se aplica a todos os produtos, com exceção das armas. Com este documento, muitos países em desenvolvimento podem exportar os seus produtos para a UE, com tarifas muito baixas e até, em alguns casos, com uma tarifa "zero". É utilizado apenas para importações.

Esta lista de países é revista anualmente pela União Europeia.

EUR1

A UE tem acordos comerciais preferenciais com alguns países que permitem que certos produtos tenham uma redução ou eliminação das tarifas de importação, reduzindo assim o preço do produto importado.

Para beneficiarem deste acordo, as mercadorias devem ser acompanhadas de um certificado EUR1 corretamente preenchido pelo exportador. No caso específico da Turquia, o certificado ATR1 deve ser utilizado para permitir que as mercadorias se qualifiquem e beneficiem do regime pautal preferencial entre a UE e a Turquia.

Este certificado só pode ser obtido através da Alfândega portuguesa.

CADERNETA ATA

Uma caderneta ATA é um documento aduaneiro internacional que permite a importação temporária de amostras comerciais, equipamentos ou bens profissionais destinados a uma feira ou exposição nos países que fazem parte do sistema Carnet ATA.

O sistema abrange mais de 70 países e territórios da Europa, América do Norte, América do Sul, Ásia, África e Oceânia.

Permite que as mercadorias viajem para um grande número de países com um único documento. Sem a caderneta ATA, os procedimentos aduaneiros de cada país teriam de ser respeitados para obter uma importação temporária das mercadorias.

Uma caderneta ATA é válida por um ano e permite a circulação dos produtos indicados no Carnet quantas vezes for necessário durante esse período e para qualquer um dos destinos solicitados. Pode encomendar uma caderneta ATA Carnet através da Câmara de Comércio local.

CITES - Convenção sobre o Comércio Internacional de Espécies da Fauna e Flora Selvagens Ameaçadas de Extinção

Certificado emitido quando determinados requisitos (https://www.icnf.pt/cites) são cumpridos no transporte de animais e plantas, vivos ou mortos, das suas partes e derivados.

Certificados Fitossanitários

É um instrumento de controlo e luta contra pragas em que se certifica que os produtos vegetais e outros objetos relacionados com eles, são saudáveis e livres de parasitas ou doenças.

Algumas plantas, produtos vegetais, derivados e outros objetos que lhes sejam conexos devem ser acompanhados do respetivo passaporte fitossanitário no momento da exportação.

No caso de Portugal, para as exportações este certificado é emitido pela Direção Geral de Agricultura e Pescas.

Aviso Prévio FDA

Desde 12 de dezembro de 2003, todos aqueles que desejem enviar alimentos para seres humanos e animais para os Estados Unidos devem notificar previamente a FDA (Food and Drug Administration).

A notificação prévia dá tempo à FDA para:

- Rever e avaliar a informação antes de os produtos alimentares chegarem aos Estados Unidos.
- Melhor mobilizar os recursos para realizar inspeções.
- Ajudar a intercetar produtos contaminados.

Os clientes podem aceder ao site www.access.fda.gov para preparar o Aviso Prévio.

ARC (e-DA)

Trata-se de um documento de acompanhamento que abrange a circulação de produtos sujeitos a impostos especiais de consumo (óleos minerais, tabaco e seus fabricos, álcool e bebidas alcoólicas). Apenas válido para os membros da UE.

Pode obter o documento através da Agência Tributária.

Documento Único Administrativo (DUA)

Trata-se de uma forma que é utilizada para harmonizar e simplificar o fluxo de informações entre as diferentes autoridades aduaneiras e que tem de ser apresentada às alfândegas em operações comerciais internacionais com países fora da UE (com algumas exceções).

É gerida de uma forma oficial através da qual a declaração aduaneira (Regimes: Exportação, Importação e Regimes Especiais) é apresentada por escrito e eletronicamente, que é completada e apresentada pelo agente aduaneiro às autoridades aduaneiras.

A sua principal função consiste em unificar todos os documentos administrativos necessários à importação e à exportação.

A DUA fornece as informações do produto a importar ou exportar e serve de base para a declaração fiscal. Trata-se de um documento essencial que acompanha as mercadorias para cumprir as formalidades aduaneiras nas operações de importação e exportação fora do território aduaneiro da União.

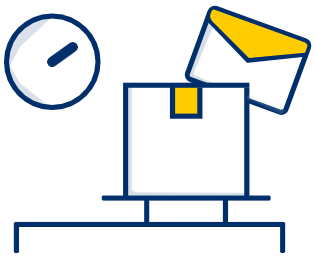
Desalfandegamento

O desalfandegamento é a soma das operações e formalidades que são realizadas nas alfândegas para supervisionar e autorizar a entrada e saída de mercadorias num território durante uma operação comercial internacional.

Consiste na declaração de determinadas informações relativas à importação ou exportação para a autoridade aduaneira do território específico. É realizado pelo agente aduaneiro, que representa uma das partes perante a autoridade aduaneira.

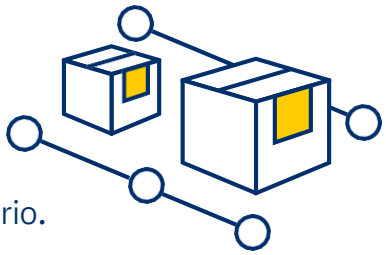
Para que o agente aduaneiro efetue o desalfandegamento, é necessário anexar uma documentação obrigatória que consista em:

- Fatura comercial (envios destinados à venda) ou Fatura Proforma (envios não destinados à venda).
- Lista de conteúdos (Packing List).
- Documentos de transporte.
- Formulário de documento aduaneiro.



Além disso, os fatores a ter em conta para adicionar mais documentos a um tráfego de importação ou exportação são os seguintes

- Território de destino ou origem.
- Conteúdo da expedição ou natureza das mercadorias.
- Valor declarado da mercadoria.
- Tipo de exportação/importação: permanente ou temporário.



Território de destino ou origem

Este primeiro critério refere-se às áreas, países ou territórios, entre as quais as mercadorias se deslocam e que não existem acordos comerciais que isentam o envio de mais documentação do que a nota de entrega. Por exemplo, os acordos entre os Estados-Membros da União Europeia permitem que os compradores e os clientes movam todo o tipo de mercadorias no território da União como se se tratasse de um único país. Apenas é necessária a guia de transporte.

Mas por exemplo, para o transporte de mercadorias entre Portugal e as Ilhas Canárias em Espanha, apesar de ambos os territórios serem membros da União Europeia, são necessários documentos adicionais e poderá existir intervenção alfandegária.

Conteúdo da expedição ou natureza das mercadorias

Em função dos critérios estabelecidos pela alfândega de cada país, um produto pode ser considerado "não declarativo" ou "declarativo". Um envio não declarativo não é tributável e pode viajar apenas com a guia de transporte, enquanto os envios declarativos devem ser acompanhados de outros documentos, como uma fatura comercial ou pró-forma.

Em alguns casos um mesmo artigo, dependendo da quantidade ou peso, tem classificação distinta. Por exemplo, as revistas poderão ser consideradas como documentos, mas a partir de uma determinada quantidade já serão consideradas mercadoria e os procedimentos alfandegários mudam.

Valor declarado da mercadoria

O valor monetário de um bem declarado na fatura é um critério determinante no processo de desalfandegamento. No entanto, no caso de a expedição não exceder o valor limite estabelecido pela estância aduaneira de destino, a expedição será considerada um documento e a nota de transporte é suficiente para justificar a entrada no país.

Exportações / Importações definitivas

Normalmente aplica-se a mercadoria para venda. Chega ao país de destino e é utilizado para consumo ou como contributo para os processos de montagem e fabrico de outros bens. Tem sempre desalfandegamento e, em muito poucos casos, está normalmente isento de tarifas.

Exportações / Importações temporárias

Uma exportação temporária ocorre quando um cliente envia uma mercadoria por um tempo limitado para posteriormente regressar ao país de origem. Por exemplo, reparações, exposições, amostras, etc.

Dentro de um prazo específico, a mercadoria deve ser devolvida ao país de origem, a não ser que a venda da mercadoria ocorra no destino, caso em que perde esse estatuto temporário.

As exportações temporárias nunca gerarão taxas no destino, mas obrigam a colocar uma garantia: o mesmo montante que as despesas aduaneiras que seriam geradas se fossem definitivas.

Trânsitos de mercadoria para transformação ativa e passiva

Entende-se por transformação ou tratamento das mercadorias, a série de operações a que se devem submeter para finalizar o seu processo de fabrico.

As regras do comércio internacional permitem que estas operações de transformação sejam realizadas num país diferente do país de origem das mercadorias, desde que sejam aplicados avanços tecnológicos e/ou custos de mão-de-obra impossíveis de aplicar no país de origem.

Duas modalidades: Melhoria ativa e passiva da guia de transporte.

Aspetos financeiros internacionais

Métodos de pagamento internacionais

Que tipo de pagamentos e seguros devo considerar?

Existem quatro formas principais de pagamentos internacionais que variam em segurança. O método escolhido depende do nível de conhecimento do comprador ou vendedor estrangeiro, do tamanho e frequência das operações.

Pré-pagamento

Um pagamento antecipado garante que você é cobrado antes de as mercadorias serem enviadas e, portanto, é a maneira mais segura para o vendedor.

Carta de crédito

Uma forma de reduzir o risco de incumprimento é solicitar uma carta de crédito ao cliente. É emitida pelo banco e garante que o pagamento será feito, pelo que oferece um elevado nível de segurança. Também terá de chegar a um acordo com o banco, por exemplo, fornecendo documentos como prova de que forneceu os bens acordados.

É igualmente aconselhável obter uma carta de crédito irrevogável, que não pode ser alterada ou cancelada, a menos que todas as partes concordem. Uma carta de crédito revogável, no entanto, pode ser alterada ou cancelada pelo banco a qualquer momento.

Créditos documentais

É um método reconhecido no comércio internacional em que um banco do seu país age em seu nome para cobrar o pagamento de bens. O exportador entrega os documentos a um banco de modo a que, de acordo com as instruções recebidas, manuseie e entregue os documentos ao comprador mediante pagamento e/ou aceitação.

Pagamento direto

O exportador compromete-se a enviar as mercadorias ao seu cliente e emite uma fatura de pagamento, normalmente com um período de crédito, por exemplo: 30 dias a contar da data da fatura.

Tipos de seguro

Seguro de crédito à exportação

Para proteger a sua empresa é importante assegurar as operações de exportação que faz, para as quais escolher uma companhia de seguros cobrirá os possíveis riscos de pagamento no comércio internacional.

Seguro de bens

A própria natureza do processo de exportação e importação implica que as mercadorias podem estar em trânsito durante um elevado número de dias, com o risco de danos, perdas ou atrasos. A maioria das empresas internacionais tem muito cuidado no manuseamento de bens para minimizar tais contratempos. No entanto, é sensato assegurar as mercadorias de acordo com o seu valor, de modo a que seja suficientemente coberta no caso de algo correr mal.

O seguro de mercadorias cobre perdas ou danos físicos a mercadorias durante o trânsito e abrange o transporte aéreo, rodoviário, ferroviário e marítimo. Os Incoterms® da operação determinarão quem é o responsável pela contratação do seguro. Como exportador, é obrigado a fazer uma apólice de seguro para Incoterms® CIF e CIP. E, nestes casos, é preciso ter em conta estes custos no orçamento.

Relações com os seus clientes

Cuide das suas relações comerciais

As melhores dicas para o sucesso

O desenvolvimento de uma boa relação comercial com os clientes é essencial para minimizar os riscos da entrega dos bens e para que não haja contratempos com o pagamento. Um comportamento bondoso e respeitoso permitir-lhe-á ir longe, porque a forma de fazer negócios e tratar clientes no estrangeiro não deve ser diferente da de Portugal.

Além disso, se conseguir demonstrar um entendimento e conhecimento da cultura do país escolhido, seja a nível social ou empresarial, os seus clientes irão valorizá-lo mais e estar aberto à negociação.

Faça algumas pesquisas sobre os hábitos e culturas do país em que vai negociar e tentar ser o mais próximo e familiar possível. Uma boa comunicação e negociação permitir-lhe-ão alcançar acordos ideais sobre questões cruciais como os termos do comércio e a escolha da moeda de pagamento da operação.

Dicas para o sucesso

Realizar pesquisas de mercado

Certifique-se de que existe um mercado para os seus produtos no país selecionado e que o preço de venda produzirá uma margem de lucro razoável. Analise a concorrência e certifique-se de que há espaço suficiente no mercado para negociar com sucesso.

O plano

Estabeleça exatamente como vai entrar no mercado, que a sua empresa está preparada para ir ao mercado internacional e alocar um orçamento para cobrir os custos iniciais.

Construir boas relações

Aproveite para compreender o mercado-alvo, incluindo as diferenças linguísticas e culturais. Ser sensível a tais diferenças abrirá caminho a uma boa relação comercial.

Seja paciente

Ele entende o comércio internacional como um processo a longo prazo e não rápido. Não se esqueça que noutros países os negócios são feitos de forma diferente da Portugal e que muitas vezes demora mais tempo a chegar a um acordo.

Conheça bem os custos

Das taxas de câmbio aos custos de envio, tudo tem impacto nas suas margens de lucro.

Compreender a documentação

Familiarize-se com toda a documentação que precisa consolidar para cumprir as normas aduaneiras.

Proteja o seu fluxo de caixa

Concorde em métodos de pagamento que não o exponham a riscos desnecessários. Faça uma apólice de seguro se achar que é necessário.

Escolha um fornecedor de transporte fiável

Um serviço de entrega sem qualidade pode criar uma má imagem da sua empresa no exterior. Escolha um operador internacional de boa reputação e com um serviço de entrega rápida, que seja eficiente e com a sua própria rede internacional. Certifique-se de que os seus bens estão protegidos.

Peça ajuda

Há muitos especialistas que podem aconselhá-lo. Este apoio será essencial em todas as fases do processo de exportação. Então, não hesite em pedir ajuda aos peritos!

Informação adicional

- **Correos Express**
  www.correosexpress.com
- **TARIC**
  https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en
- **Câmara de Comércio**
  https://www.ccip.pt/pt/
- **Cámara Internacional del Comercio**
  www.iccwbo.org/id94/index.html
- **INCOTERMS®**
  www.INCOTERMS.com
- **Autoridade Tributária**
  https://www.portaldasfinancas.gov.pt/at/html/index.html
- **União Europeia**
  www.europa.eu/index_es.htm
- **Food and Drug Administration**
  www.fda.gov
- **CITES**
  https://www.icnf.pt/cites
- **Organização Mundial do Comércio (OMC)**
  www.wto.org/indexsp.htm
- **Cámaras de Comercio**
  www.camaras.org
- **Banco Mundial**
  www.bancomundial.org
- **Fondo Monetario Internacional**
  www.imf.org/external/portuguese/index.htm
- **Organização Internacional do Comércio**
  www.iru.org
- **Word Customs Organization (Disponivel em inglês e francês)**
  www.wcoomd.org/home.htm
- **Observatório de Complexidade Económica (OEC)**
  www.wcoomd.org/home.htm
- **Comissão Europeia**
  ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp
- **Instituto Nacional de Estadística (INE)**
  www.ine.pt/xportal

Conte sempre com a sua opção Express

Os seus envios em 24h

Correos Express

Correos Express