



GUIA PRÁTICO  
CAPACITAÇÃO PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO  
**QUEIJO**

<b>1. Queijo</b>	<b>4</b>
<b>1.1 Caracterização Geral</b>	<b>4</b>
<b>1.2 Caracterização do Comércio Internacional</b>	<b>6</b>
1.2.1 Balança Comercial	6
1.2.2 Principais Importadores de Queijo Português	6
1.2.3 Principais Importadores Mundiais	7
1.2.4 Principais Exportadores Mundiais	8
<b>1.3 Entidades Relevantes</b>	<b>8</b>
<b>1.4 Caracterização dos Mercados Prioritários</b>	<b>8</b>
<b>1.4.1 Caracterização do Mercado Angolano</b>	<b>9</b>
1.4.1.1 Balança Comercial (Portugal - Angola)	9
1.4.1.2 Queijos Nacionais em Angola	10
1.4.1.3 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Angolano	10
1.4.1.4 Principais Exportadores de Queijo para Angola	11
1.4.1.5 Feiras de Referência	11
1.4.1.6 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras	11
<b>1.4.2 Caracterização do Mercado Espanhol</b>	<b>12</b>
1.4.2.1 Balança Comercial (Portugal - Espanha)	13
1.4.2.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Espanhol	14
1.4.2.3 Principais Exportadores de Queijo para o Mercado Espanhol	14
1.4.2.4 Feiras de Referência	15
1.4.2.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras	15

<b>1.4.3 Caracterização do Mercado de Macau</b>	<b>15</b>
1.4.3.1 Balança Comercial (Portugal - Macau)	16
1.4.3.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado de Macau	17
1.4.3.3 Principais Exportadores de Queijo para o Mercado de Macau	17
1.4.3.4 Feiras de Referência	18
1.4.3.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras	18

<b>2. Processo de Exportação</b>	<b>20</b>
<b>2.1 Exportação Indireta</b>	<b>20</b>
<b>2.2 Exportação Direta</b>	<b>20</b>
<b>2.3 Formalidades de Exportação</b>	<b>21</b>
<b>2.4 Etiquetagem, Rotulagem e Marcação CE</b>	<b>21</b>
<b>2.5 Documentos sobre o Transporte Internacional</b>	<b>22</b>

# 1. QUEIJO

A presente ficha técnica para a internacionalização do Queijo, apresenta uma caracterização geral da categoria de produto, sintetiza dados relativos ao mercado internacional, bem como às trocas comerciais com Portugal. Através de uma pesquisa alargada, identificámos algumas das entidades mais relevantes em Portugal neste subsector.

Realizou-se uma caracterização dos mercados que foram definidos como prioritários para a internacionalização da categoria de produtos, descrevendo os subsectores de interesse e sinalizando os principais regulamentos e barreiras aduaneiras.

O processo de exportação constitui, por referência a materialização de uma estratégia de internacionalização, apresentamos assim dados gerais sobre os procedimentos e tipos de exportação, alargando o tema até às formalidades de importação/exportação, chegando aos transportes de mercadoria e os documentos acessórios a este procedimento.



## 1.1 Caracterização Geral

A sub-região das Terras de Trás-os-Montes apresenta características climáticas e territoriais propícias à pecuária, e conseqüentemente à produção de leite. Tradicionalmente, em regiões em que existia produção de leite, esta era utilizada no fabrico de queijo e requeijão, de modo a aumentar o seu prazo de consumo e como forma de rendimento complementar para os agregados familiares.

Como resultado das características dos diferentes tipos de leite e modos de processamento (por exemplo utilização de coalho vegetal ou animal), existem diversos queijos e requeijões na sub-região, com consistências e texturas variadas.

Em 2017, existiam apenas 9 empresas na sub-região ligadas às indústrias do leite e derivados, representando cerca de 2,75% deste subsector em Portugal.

No que se refere ao comércio internacional, o volume de exportações tem vindo a registar uma diminuição progressiva desde 2012, situação que se tem traduzido numa balança comercial deficitária. Tratando-se de um subsector que vende maioritariamente para o mercado nacional, regista-se o facto de a sub-região vir conseguindo comercializar os seus produtos a um preço médio por kg mais alto comparativamente com as importações, tendo em 2016 atingido o valor recorde de 19,74€ (superando em praticamente 4 vezes, o valor médio praticado até então).

Na Tabela 1 são apresentados os queijos DOP ou IGP da Região de Trás-os-Montes, incluindo as principais características e área geográfica de produção.

**Tabela 1** - Caracterização de queijos DOP ou IGP da Região de Trás-os-Montes.

### QUEIJO DE CABRA TRANSMONTANO DOP

#### CARACTERÍSTICAS

Obtido a partir de leite cru de cabra, de raça Serrana. Trata-se de um queijo curado, de pasta extra-dura de cor branca uniforme. As particularidades do Queijo de Cabra Transmontano DOP devem-se, à sua produção artesanal e pouco modificada ao longo dos anos e, ainda, às características do leite utilizado. As dimensões deste produto são de 12 a 19 cm de diâmetro e peso de 600 a 900 g. Possui um aroma agradável e intenso, e sabor limpo ligeiramente picante.

#### ÁREA GEOGRÁFICA

A área geográfica de produção do Queijo de Cabra Transmontano DOP abrange os concelhos de Mirandela, Macedo de Cavaleiros, Alfândega da Fé, Carrazeda de Ansiães, Vila Flor, Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta e Mogadouro do distrito de Bragança; os concelhos de Valpaços e Murça do distrito de Vila Real.

### QUEIJO TERRINCHO DOP

#### CARACTERÍSTICAS

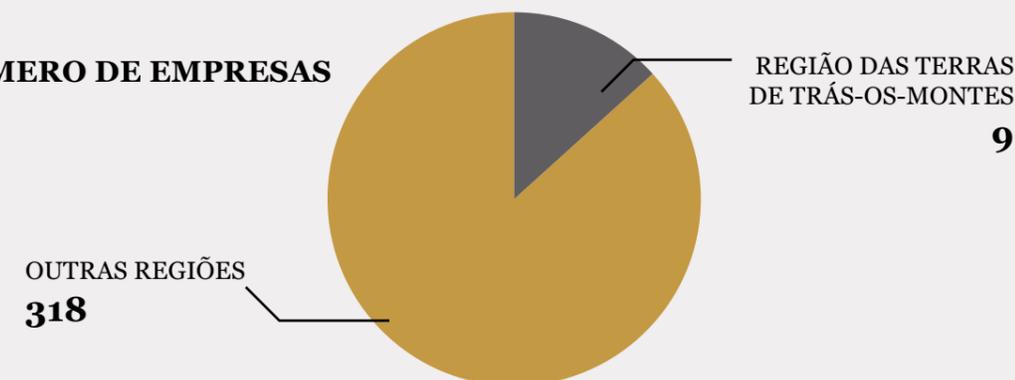
Obtido a partir de leite cru de ovelha da raça Churra da Terra Quente. Trata-se de um queijo curado, de pasta semi-dura a dura (Queijo Terrincho Velho) e de cor branca a amarelada. As características distintivas deste queijo devem-se particularmente ao método de criação das ovelhas, em regime extensivo. Sendo criadas sob condições exclusivamente naturais, na área montanhosa da Terra Quente, com acesso a diversas pastagens.

#### ÁREA GEOGRÁFICA

A área geográfica de produção do Queijo Terrincho DOP abrange os concelhos de Mogadouro, Alfândega da Fé, Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Mirandela, Vila Flor, Carrazeda de Ansiães, Vila Nova de Foz Côa, Macedo de Cavaleiros, São João da Pesqueira, Valpaços, Meda e Figueira de Castelo Rodrigo, nos distritos de Bragança, Vila Real, Viseu e Guarda.

FONTE: Website da DGADR - Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural (acedido em junho de 2019)

#### NÚMERO DE EMPRESAS



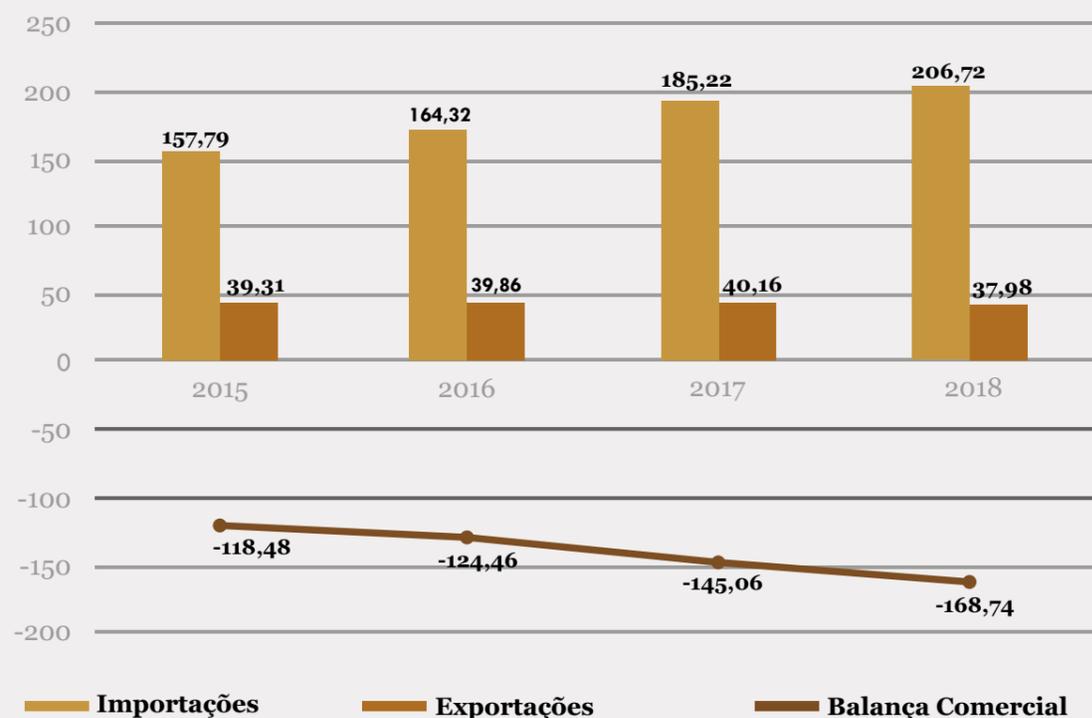
**Figura 1** - Caracterização do número de empresas a operar na indústria do leite e derivados em Portugal e na Região das Terras de Trás-os-Montes.

FONTE: INE, Base de Dados (accedida em junho de 2019)

## 1.2 Caracterização do Comércio Internacional

### 1.2.1 Balança Comercial

No global, entre 2015 e 2018, as importações registaram subidas significativas, tendo alcançado, em 2018, o seu maior valor, 206,72 milhões de euros. As exportações entre 2015 e 2017, apresentam um valor constante que em 2018 assumiu uma tendência decrescente. O setor apresenta um saldo negativo crescente da balança comercial com o seu pior resultado no ano de 2018.

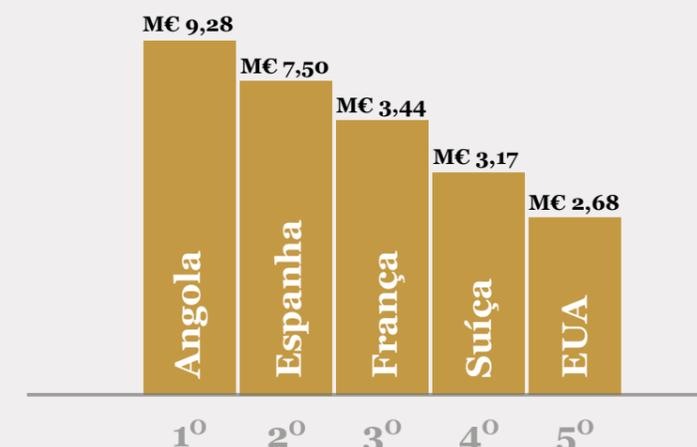


**Figura 2** - Exportações, importações e saldo da balança comercial no setor dos queijos em Portugal (milhões de euros), entre 2015 e 2018.

FONTE: Trade Map (accedida em junho de 2019)

### 1.2.2 Principais Importadores de Queijos Portugueses

Em 2018, Angola destacou-se como o principal importador de queijos portugueses, registando um fluxo de compras de 9,28 milhões de euros, equivalentes a 24,43% da totalidade das exportações nacionais. Saliente-se a importância que o grupo de países representados na Figura 3 tem no âmbito do comércio internacional português neste subsector, valendo aproximadamente 68,64% do total de queijos exportados.

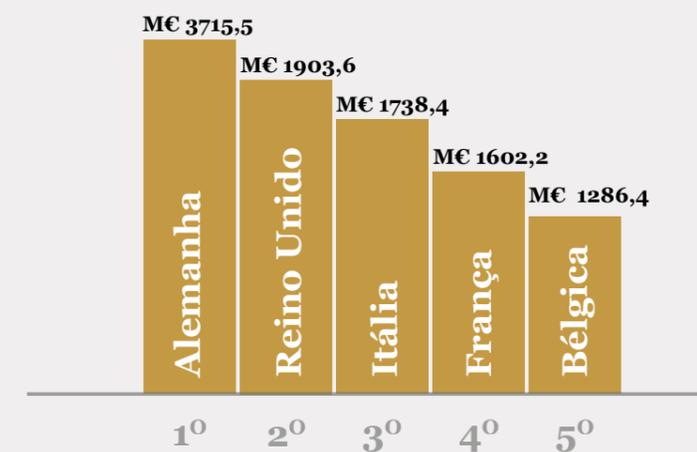


**Figura 3** - Principais mercados de destino das exportações portuguesas do setor dos queijos em 2018.

FONTE: Trade Map, (accedida em junho de 2019)

### 1.2.3 Principais Importadores Mundiais

A figura 4 apresenta os principais importadores mundiais de queijos, sendo que a aposta nestes mercados poderá constituir uma excelente oportunidade para a internacionalização.



**Figura 4** - Principais importadores de queijo a nível mundial em 2018.

FONTE: Trade Map, (accedida em junho de 2019)

### 1.2.4 Principais Exportadores Mundiais

As exportações a nível mundial, são dominadas pelos países europeus. A Alemanha assume-se como maior exportador mundial de queijo com um volume de negócios de 3 861,8 milhões de euros.

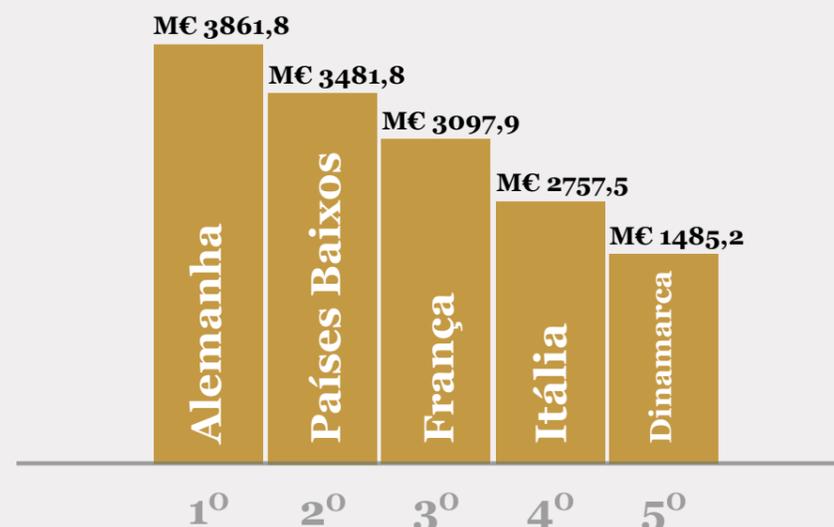


Figura 5 - Principais exportadores de queijo a nível mundial em 2018.  
 FONTE: ITC, Trade Map (acedido em junho de 2019)

## 1.3 Entidades Relevantes

Como entidades relevantes (incluindo associações de produtores e cooperativas) ligadas ao setor dos queijos, sinalizam-se as seguintes:

- **LEICRAS** - Cooperativa de Produtores de Leite de Cabra Serrana, CRL;
- **QUEITEC** - Cooperativa dos Produtores de Leite de Ovinos da Terra Quente, CRL.

#### Organismos de controlo e certificação:

- **SATIVA** - Desenvolvimento Rural, Lda.
- **TRADIÇÃO E QUALIDADE** - Associação Interprofissional para Produtos Agro - Alimentares de Trás - os - Montes (AIPAATM).

## 1.4 Caracterização dos Mercados Prioritários

Foram identificados mercados prioritários para a internacionalização para esta categoria de produto, maioritariamente onde existem comunidades portuguesas com alguma expressão. Para cada um destes mercados considerados como prioritários, realizamos uma caracterização geral, e um estudo mais pormenorizado da categoria de produto no mercado, chegando até à cultura de negócio do mercado.

### 1.4.1 Caracterização do Mercado Angolano

Angola continua a ajustar-se à baixa cotação do preço do petróleo, uma subida moderada do consumo poderá projetar, segundo o *Economist Intelligence Unit* (EIU), para o período 2018-20, um crescimento médio anual do PIB de 2,4%. Contudo, um previsível abrandamento cíclico em 2020 da economia norte-americana pode vir a afetar negativamente a procura global. Para 2021-22, e com um aumento anual de 5% do preço do petróleo, o crescimento médio deverá situar-se em 2,9%. Não obstante, o investimento no sector não-petrolífero continuará a ressentir-se devido a burocracia, falta de regulação e qualificações.

#### 1.4.1.1 Balança Comercial (Portugal - Angola)

O saldo da balança comercial portuguesa com Angola apresenta-se positivo desde 2014, com mera exceção provisória dos primeiros meses do ano de 2019 (Tabela 2).

Tabela 2 - Evolução da balança comercial de bens de Portugal com Angola entre 2014 e 2018.

	2014	2015	2016	2017	2018	VAR% 18/14 <sup>a</sup>	2018 JAN/FEV	2019 JAN/FEV	VAR% 19/18 <sup>b</sup>
<b>EXPORTAÇÕES</b>	3 177,9	2 099,1	1 501,6	1 787,2	1 514,4	-14,7	226,5	198,8	-12,2
<b>IMPORTAÇÕES</b>	1 605,8	1 142,3	809,8	278,9	928,6	27,4	124,4	234,8	88,8
<b>SALDO</b>	1 572,2	956,8	691,8	1 508,3	585,8	--	102,1	-36,0	--
<b>COEF.COB.%</b>	197,9	183,8	185,4	640,8	163,1	--	182,1	84,7	--

NOTAS: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2014-2018  
 (b) Taxa de variação homóloga 2018-2019  
 (2014 a 2016: resultados definitivos; 2017: resultados provisórios; 2018 e 2019: resultados preliminares)  
 Unidade: Milhões de Euros

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em abril de 2019)

No âmbito do setor agroalimentar, os principais produtos mais exportados por Portugal, em 2018, para o mercado angolano encontram-se explicitados na Tabela 3.

Tabela 3 - Principais exportações do agroalimentar português para o mercado angolano em 2018.

	2017	2018	%TOT18	VAR%18/17
<b>2204</b> Vinhos de uvas frescas	45,7	39,6	2,6	-13,4
<b>1601</b> Enchidos e produtos semelhantes, de carne, miudezas ou sangue	35,8	24,8	1,6	-30,8
<b>0401</b> Leite e nata não concentrados nem adicionados de açúcar ou outros edulcorantes	20,5	20,9	1,4	1,7
<b>Amostra</b>	438,1	355,1	23,5	--

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em junho de 2019)  
 Unidade: Milhões de Euros  
 § - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2017

### 1.4.1.2 Queijos Nacionais em Angola

Portugal lidera o mercado dos queijos em Angola. O desenvolvimento de Angola cria condições para uma maior valorização do produto e isso reflete-se nos resultados das exportações.

As afinidades linguísticas e culturais facilitam as relações comerciais e a entrada no mercado angolano. É um

mercado em que o informal tem um peso muito grande e é ainda muito centrado em Luanda, estimando-se que o consumo *per capita* na capital seja o dobro da média do país.

Em conclusão, constata-se que o mercado angolano se constitui como fator central e determinante para a performance e crescimento do sector dos queijos, em Portugal.

### 1.4.1.3 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Angolano

Nos últimos dez anos, Angola evoluiu de uma economia de guerra para uma economia de mercado dependente do sector petrolífero. Para a generalidade dos sectores não petrolíferos, a economia angolana é caracterizada por uma baixa produção, uma grande dependência das importações e um elevado nível de informalidade.

Os ainda baixos níveis de industrialização e de produção nacional permitem canalizar esta pressão do consumo privado para o mercado das importações em geral, e para o mercado das importações oriundas de Portugal, em particular. Com efeito, a proximidade histórica e cultural e a partilha de quadros de referência sociais e gastronómicos fazem com que os produtos portugueses sejam, de uma forma mais ou menos generalizada, os mais procurados.

Dito isto, e enquanto a produção nacional não apresentar uma alternativa satisfatória e competitiva ao mercado das importações, o mercado angolano será (quer pelo crescimento, como pela

apetência e reconhecimento da qualidade do produto português) um mercado com grandes oportunidades para as exportações nacionais.

Desde 2013, houve um progressivo aumento dos impostos aduaneiros para alguns dos produtos portugueses de referência para os quais já há produção local, tais como as águas, cervejas, refrigerantes e outros produtos do setor agroalimentar.

Para além destes aspetos de natureza alfandegária e que têm como consequência direta o aumento do preço dos produtos estrangeiros ao consumidor, as exportações portuguesas deparam-se com outro tipo de dificuldade. Desde logo, a maior concorrência com outros produtos e que decorre dos processos de abertura e de globalização por um lado, e de integração regional (no âmbito da SADC) por outro, e aos quais a economia angolana não ficou imune. Hoje em dia, os produtos portugueses, embora na sua generalidade ainda líderes de mercado, deparam-se com a concorrência de produtos espanhóis, turcos, alemães, suecos, sul-africanos, brasileiros e chineses.

### 1.4.1.4 Principais Exportadores de Queijo para Angola

Em 2017, os principais países exportadores de queijo para Angola foram Portugal, África do Sul e Marrocos (Figura 6).

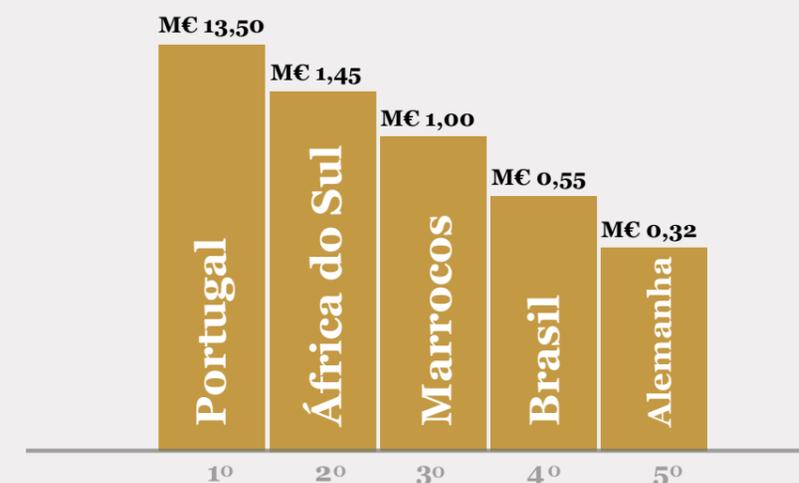


Figura 6 - Principais mercados de origem das importações angolanas de queijo em 2017. FONTE: ITC, Trade Map (acedido em junho de 2019)

### 1.4.1.5 Feiras de Referência

- FAPECS | Feira Agroindustrial e Pescas do Cuanza Sul
- International Fair of Fisheries and Aquaculture of Angola - Anual

### 1.4.1.6 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras

A 9 de agosto de 2018, entrou em vigor a nova Pauta Aduaneira que tem como principal objetivo o desenvolvimento e a diversificação da economia, adotando medidas de apoio à produção local, como a isenção de taxas aduaneiras na importação de matérias-primas e equipamentos diversos dos setores da indústria e agricultura (cerca de 2000 produtos). A Pauta agravou, no entanto, as taxas sobre a entrada no país de cerca de 100 produtos (ex: hortícolas; refrigerantes, águas e bebidas).

Relativamente aos produtos agroalimentares, pode haver necessidade de um acordo entre os serviços

veterinários/fitossanitários de Portugal e de Angola, sem o qual não é possível exportar. Para conhecer os acordos concluídos, em negociação ou a negociar, contactar os serviços da Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV) (Constrangimentos à Exportação / Procedimentos Gerais de Exportação).

Ainda no âmbito das exportações de produtos de origem animal para Angola (ex.: carnes; lacticínios; ovos) e de produtos de origem vegetal (ex.: plantas; frutas; sementes; e legumes), importa referir que as empresas portuguesas devem previamente inquirir, respetivamente, junto da Divisão de Internacionalização e Mercados e Direção de

Serviços de Sanidade Vegetal, da DGAV em Portugal, sobre a possibilidade de realizar as referidas operações. Com efeito, pode não ser possível, desde logo, exportar produtos de origem animal ou vegetal para este mercado pelo facto de Portugal não se encontrar habilitado para a exportação (necessidade de acordo entre os serviços veterinários/fitossanitários de Portugal e país de destino no que se refere ao procedimento e/ou modelo de certificado sanitário/fitossanitário).

As barreiras não tarifárias às exportações do setor agroalimentar podem ser consultadas no Portal GlobalAgriMar, do GPP - Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral, tutelado pelo Ministério da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural e Ministério do Mar (ver tema “Facilitação da Exportação” e, depois, “Constrangimentos” / “Constrangimentos à Exportação”). O facto de determinados produtos não constarem na lista de

constrangimentos à exportação não significa que Portugal esteja habilitado a exportar para este mercado. Eventualmente, pode nunca ter existido qualquer intenção de exportação por parte de empresas portuguesas, condição indispensável para a DGAV iniciar o processo de habilitação (Formulário de Exportação).

Para melhor entendimento das várias fases destes processos, consultar, no referido Portal, a apresentação esquemática sobre os processos de habilitação para a exportação de:

- Animais, Produtos Animais e Produtos/Subprodutos de Origem Animal;
- Vegetais e Produtos Vegetais com Risco Fitossanitário.

Os interessados podem, igualmente, aceder a informação atual no site da DGAV, no tema – Requisitos para Exportação (por Destino) / Angola (esta informação não é exaustiva, podendo ser alterada a qualquer momento, servindo apenas de orientação e não dispensando a consulta dos serviços competentes da DGAV).

FONTE: AICEP Portugal GLOBAL

## 1.4.2 Caracterização do Mercado Espanhol

Tabela 4 - Principais indicadores macroeconómicos de Espanha entre 2015 e 2020.

### PRINCIPAIS INDICADORES MACROECONÓMICOS DE ESPANHA

	UNID.	2015 <sup>a</sup>	2016 <sup>a</sup>	2017 <sup>b</sup>	2018 <sup>c</sup>	2019 <sup>c</sup>	2020 <sup>c</sup>
PIB preços de mercado <sup>1</sup>	10 <sup>9</sup> USD	1 198,4	1 237,8	1 314,1	1 455,8	1 488,4	1 564,2
PIB per capita	USD	25 829	26 706 <sup>b</sup>	28 349	31 376	32 049	33 668
Crescimento real do PIB	Var. %	3,4	3,3	3,0	2,7	2,2	1,9
Saldo do setor público	% PIB	-5,3	-4,5	-3,0	-2,6	-1,7	-1,5
Dívida pública	% PIB	99,4	99,0	97,3	95,0	92,9	91,2
Exportações de bens e serviços <sup>1</sup>	10 <sup>9</sup> USD	394,8	407,8	448,0	497,7	522,5	551,1
Exportações de bens e serviços <sup>2</sup>	Var. %	4,2	4,8	5,0	4,6	4,3	3,2
Importações de bens e serviços <sup>1</sup>	10 <sup>9</sup> USD	367,6	370,5	413,0	449,2	468,6	488,1
Importações de bens e serviços <sup>2</sup>	Var. %	5,9	2,7	4,7	3,7	3,2	2,4
Saldo balança corrente	% PIB	1,1	1,9	1,7	1,3	1,1	1,0
Taxa de inflação (média)	%	-0,6	-0,3	2,0	1,4	1,7	1,9

NOTAS: (a) Valores atuais; (b) Estimativas; (c) Previsões; (1) Preços correntes; (2) Preços constantes  
 FONTE: Economist Intelligent Unit (EIU); Banco Portugal

Espanha é a 14<sup>a</sup> economia mundial, segundo o Banco mundial e 5<sup>a</sup> economia da União Europeia. Com uma área quase seis vezes superior à de Portugal, a economia espanhola encontra-se descentralizada em 17 comunidades autónomas e em duas cidades igualmente autónomas no Norte de África, sendo que duas destas comunidades (Catalunha e Madrid), em conjunto, possuem mais população do que Portugal (perto de 14 milhões de pessoas) e um PIB superior ao português.

Em 2018, a economia espanhola cresceu a uma taxa estimada de 2,7%, principalmente por impulso do setor de construção e de um aumento da despesa pública. Contudo, o baixo consumo doméstico e uma queda nos investimentos, juntamente com problemas estruturais, alto déficit fiscal e dívida pública, prejudicou a taxa de crescimento (que foi a mais baixa desde 2014).

A contribuição da agricultura para o PIB espanhol é de cerca de 2,6% e emprega 4% da força de trabalho (Banco Mundial, 2017). O tecido empresarial compreende quase um milhão de empresas agropecuárias, cobrindo 30 milhões de hectares.

### 1.4.2.1 Balança Comercial (Portugal - Espanha)

Em 2018, Portugal exportou 14 675,9 milhões de euros para Espanha, tendo importado 23 610,8 milhões de euros. A balança comercial entre os dois países é deficitária para Portugal, correspondendo a um saldo de -8 934,9 milhões no ano mencionado anteriormente (Tabela 5).

Tabela 5 - Evolução da balança comercial de bens de Portugal com Espanha entre 2014 e 2018.

### BALANÇA COMERCIAL DE BENS DE PORTUGAL COM ESPANHA

	2014	2015	2016	2017	2018	VAR%18/14 <sup>a</sup>	VAR%18/17 <sup>b</sup>
EXPORTAÇÕES	11 284,0	12 309,5	12 929,6	13 860,7	14 675,9	6,8	5,9
IMPORTAÇÕES	19 214,0	19 932,3	20 345,0	22 452,6	23 610,8	5,3	5,2
SALDO	-7 930,0	-7 622,8	-7 415,4	-8 591,9	-8 934,9	--	--
COEF. COB. %	58,7	61,8	63,6	61,7	62,2	--	--

NOTAS: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2014-2018  
 (b) Taxa de variação homóloga 2017-2018  
 (2014 a 2016: resultados definitivos; 2017: resultados provisórios; 2018: resultados preliminares)  
 Unidade: Milhões de Euros

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em abril de 2019)

As exportações de produtos agrícolas e alimentares de Portugal para o mercado Espanhol, em 2018, apresentam-se explicitados na Tabela 6. Destaca-se o grupo de produtos agrícolas e alimentares que apresentaram os maiores volumes de exportação para o mercado espanhol (1642,6 e 617,1 milhões de euros, respetivamente). Sinaliza-se ainda uma taxa de crescimento significativa face a períodos anteriores.

Tabela 6 - Principais exportações portuguesas por grupo de produtos para o mercado Espanhol em 2014, 2017 e 2018.

**EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA ESPANHA POR GRUPOS DE PRODUTOS**

	2014	%TOT14	2017	%TOT17	2018	%TOT18	VAR%18/17
<b>AGRÍCOLAS</b>	1 244,3	11,0	1 509,1	10,9	1 642,6	11,2	8,8
<b>ALIMENTARES</b>	614,7	5,4	618,2	4,5	617,1	4,2	-0,2

Unidade: Milhões de Euros

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em abril de 2019)

**1.4.2.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Espanhol**

Espanha é um dos mercados europeus mais relevantes neste setor. O mercado Espanhol é caracterizado por uma forte concorrência e por preços baixos. O consumidor Espanhol presta atenção ao preço e procura produtos com qualidade. Nos últimos anos tem sido verificado um grande aumento de superfícies comerciais com produtos biológicos, bem como a procura dos mesmos pelos consumidores espanhóis.

Em relação aos hábitos de compra, destacam-se os seguintes:

- Os consumidores indicam que os principais fatores que determinam a escolha do estabelecimento são a qualidade do produto, a proximidade e os preços competitivos.
- A lealdade às marcas também é relevante para os consumidores, mas as marcas dos distribuidores (MDD) têm um grande peso na aquisição de produtos alimentares; no entanto, observa-se um aumento gradual na percentagem de consumidores que estão deixando de consumir marcas brancas.

**1.4.2.3 Principais Exportadores de Queijo para o Mercado Espanhol**

França apresenta-se como maior exportador queijo para Espanha (volume de 254,32 milhões de euros em 2018), como se verifica Figura 7.

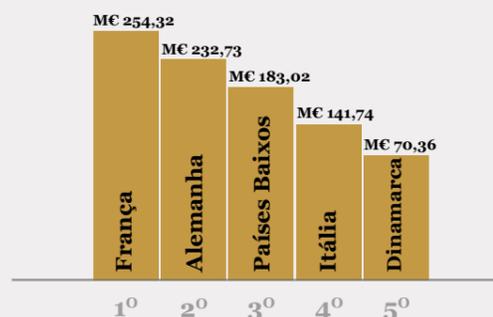


Figura 7 - Principais mercados de origem das importações espanholas queijo em 2018.

FONTE: ITC, Trade Map (acedido em abril de 2019)

**1.4.2.4 Feiras de Referência**

- **Alimentaria Barcelona** | Bienal
- **Salón de Gourmets Madrid** | Anual
- **Organic Food Ibéria Madrid** | Primeira edição em 2019

**1.4.2.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras**

Espanha, como membro da UE, faz parte integrante da União Aduaneira, caracterizada, essencialmente, pela livre circulação de mercadorias e pela adoção de uma política comercial comum relativamente a países terceiros.

A União Aduaneira implica, para além da existência de um território aduaneiro único, a adoção da mesma legislação neste domínio – Código Aduaneiro Comunitário–, bem como a aplicação de iguais imposições e encargos alfandegários aos produtos provenientes de países terceiros.

Para além dos encargos relacionados com impostos *ad valorem* ou valor

aduanheiro, as importações estão também sujeitas ao pagamento do IVA. Em Espanha existem as seguintes taxas de IVA:

- Taxa normal: 21% sobre a generalidade de bens e serviços;
- Taxa reduzida: 10% sobre dormidas, serviços culturais e outros;
- Taxa reduzida: 6% sobre os géneros alimentícios e os produtos farmacêuticos, entre outros.

Refira-se que a regulamentação espanhola e a europeia impõem um conjunto de requisitos para a comercialização dos produtos alimentares, destacando-se os respeitantes à rotulagem dos mesmos.

**1.4.3 Caracterização do Mercado de Macau**

Macau é uma Região Administrativa Especial da República Popular da China (RAEM) desde dezembro de 1999 e conta com uma população de cerca de 645 mil habitantes. Apresenta um PIB de 44,8 mil milhões de USD. Em termos de PIB *per capita*, o território apresenta dos valores mais elevados da região da Ásia-Pacífico.

A economia de Macau registou, em anos relativamente recentes, um notável desenvolvimento, fruto da boa performance do setor do jogo e do turismo, que desempenha um papel preponderante na economia do território. De facto, a

liberalização da indústria do jogo (este setor tem um peso bastante considerável nas receitas orçamentais), que permitiu injetar no território elevadíssimos investimentos de algumas das mais importantes operadoras internacionais, sobretudo americanas, bem como a abertura das fronteiras da China Continental, constituíram fatores essenciais para que a economia macaense registasse um crescimento assinalável.

Macau, pela sua reduzida dimensão, pelo alto preço do terreno e pelo elevado número de turistas que visitam o território, conta com um expressivo défice da balança comercial e com um enorme excedente da balança de serviços.

### 1.4.3.1 Balança Comercial (Portugal - Macau)

Em 2018, Portugal exportou 27,8 milhões de euros para Macau, tendo importado 2,9 milhões de euros. A balança comercial entre os dois países é favorável para Portugal, correspondendo a um saldo positivo de 24,9 milhões de euros no ano de 2018 (Tabela 7).

Tabela 7 - Evolução da balança comercial de bens de Portugal com Macau entre 2014 e 2018.

#### BALANÇA COMERCIAL DE BENS DE PORTUGAL COM MACAU

	2014	2015	2016	2017	2018	VAR% 18/14 <sup>a</sup>	2018 JAN/FEV	2019 JAN/FEV	VAR% 19/18 <sup>b</sup>
<b>EXPORTAÇÕES</b>	23,7	26,4	36,9	25,5	27,8	7,3	3,9	5,6	42,8
<b>IMPORTAÇÕES</b>	0,6	0,5	1,0	0,3	2,9	181,9	0,1	0,8	705,6
<b>SALDO</b>	23,1	25,9	36,0	25,2	24,9	--	3,8	4,8	--
<b>COEF.COB.%</b>	§	§	§	§	959,2	--	§	686,1	--

NOTAS: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2014-2018  
(b) Taxa de variação homóloga 2018-2019  
(2014 a 2016: resultados definitivos; 2017: resultados provisórios; 2018 e 2019: resultados prelimina-res)  
§ - Coeficiente de cobertura >= 1000%  
Unidade: Milhões de Euros

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em junho de 2019)

As exportações de produtos agrícolas e alimentares de Portugal para Macau, em 2018, apresentam-se explicitados nas Tabelas 8 e 9.

Tabela 8 - Exportações portuguesas por grupos de produtos para Macau em 2014, 2017 e 2018.

#### EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA MACAU POR GRUPOS DE PRODUTOS

	2014	%TOT14	2017	%TOT17	2018	%TOT18	VAR%18/17
<b>ALIMENTARES</b>	9,4	39,7	9,9	38,7	9,5	34,2	-3,8
<b>AGRÍCOLAS</b>	3,5	14,8	4,3	16,9	5,4	19,3	24,8
<b>TOTAL</b>	23,7	100,0	25,5	100,0	27,8	100,0	8,8

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em junho de 2019)  
Unidade: Milhões de euros  
§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2017

Tabela 9 - Principais exportações portuguesas do setor alimentar para Macau em 2017 e 2018.

#### PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PARA MACAU

	2017	2018	%TOT18	VAR%18/17
<b>2204</b> Vinhos de uvas frescas	6,1	5,7	20,4	-7,2
<b>0203</b> Carnes de animais da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas	0,6	1,5	5,3	147,7
<b>1601</b> Enchidos e produtos semelhantes, de carne, miudezas ou sangue	0,4	0,6	2,1	37,9
<b>Amostra</b>	17,3	20,6	74,2	--

FONTE: INE, Base de Dados (acedido em junho de 2019)

Unidade: Milhões de Euros

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2017

### 1.4.3.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado de Macau

Macau tem uma importância muito reduzida na estrutura do comércio internacional português de bens. No que diz respeito ao comportamento dos consumidores, o preço é um elemento importante na decisão de compra. Mas, de certa forma, o fator qualidade do produto está a ganhar importância face

ao preço e muitos consumidores já decidem a sua compra com base em rótulos que inspirem qualidade ou comprem marcas que associam a essa característica. Além disso a proximidade e implementação da cultura portuguesa poderá ser um fator favorável na entrada neste mercado.

### 1.4.3.3 Principais Exportadores de Queijo para Macau

Os macaenses preferem os queijos provenientes da Nova Zelândia, apresentando este um volume de importações de 2,15 milhões de euros em 2018 (Figura 8). Portugal apresenta-se com um valor de exportação praticamente insignificante, com um global aproximado de 0,15 milhões de euros.

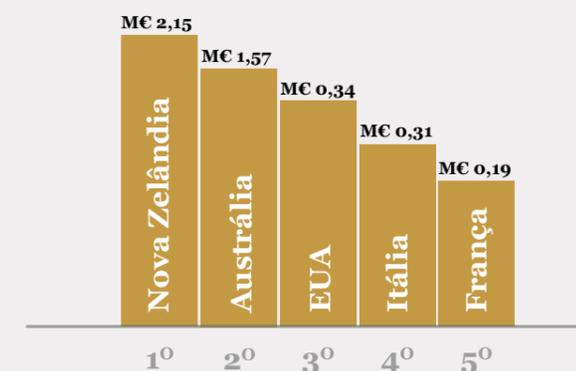


Figura 8 - Principais mercados de origem das importações de queijos para Macau em 2018.

FONTE: ITC, Trade Map (acedido em junho de 2019)

### 1.4.3.4 Feiras de Referência

- **Feira Internacional de Macau**

### 1.4.3.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras

De um modo geral, as mercadorias podem ser importadas livremente, desde que acompanhadas da documentação exigida para a categoria de produtos em causa, e após o controlo sanitário ou fitossanitário a efetivar, quando necessário, pelas entidades competentes. As exceções são residuais (produtos de importação proibida).

Para determinados bens, é necessário solicitar uma autorização prévia de importação / licença – Despacho do Chefe do Executivo n.º 487/2016, 28 de dezembro – junto dos vários organismos responsáveis, nomeadamente da Direção dos Serviços de Economia (DSE) ou dos Serviços de Saúde (SS).

De entre os produtos que se encontram sujeitos a esta formalidade (Anexo II, Tabela B, do referido Despacho), destacam-se: animais vivos e produtos de origem animal (exemplo de carnes de animais; peixes e crustáceos; leites; queijos e ovos; enchidos e produtos semelhantes).

Por razões de saúde e segurança públicas, a importação dos produtos de origem animal e vegetal encontra-se sujeita a medidas de controlo sanitário ou fitossanitário. As mercadorias sujeitas a este tipo de controlo encontram-se listadas no Anexo III, do Despacho do Chefe do Executivo n.º 487/2016.

Nesta sequência, as mercadorias em questão devem ser acompanhadas dos respetivos certificados sanitário e/ou fitossanitário, previamente emitidos no país de origem (ex.: animais vivos; carnes e

miudezas comestíveis; peixes e crustáceos; leite e laticínios; flores; produtos hortícolas; frutas; enchidos e produtos semelhantes de carne; preparações e conservas de carne e peixe; leite em pó para crianças; gelados; alimentos para cães e gatos; adubos; e inseticidas).

Ainda no que respeita à exportação de produtos de origem animal (ex.: carnes; laticínios; ovos) e de produtos de origem vegetal (ex.: plantas; frutas; sementes; e legumes), as empresas portuguesas devem previamente inquirir, respetivamente, junto da Divisão de Internacionalização e Mercados e Direção de Serviços de Sanidade Vegetal, da Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV), sobre a possibilidade de realizarem operações de exportação. Com efeito, pode não ser possível, desde logo, proceder ao envio deste tipo de bens pelo facto de Portugal não se encontrar habilitado para o efeito (necessidade de acordo entre os serviços veterinários/fitossanitários do nosso país e os homólogos do país de destino no que se refere ao procedimento e/ou modelo de certificado sanitário/fitossanitário).

As barreiras não tarifárias às exportações do setor agroalimentar podem ser consultadas no Portal GlobalAgriMar (Constrangimentos à Exportação), do Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral – GPP (Ministério da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural – MAFDR / Ministério do Mar – MM).

De notar que o facto de determinados produtos/países não constarem na listagem de constrangimentos, não significa que Portugal esteja habilitado a exportar. Eventualmente,

pode nunca ter existido qualquer intenção de exportação por parte de empresas nacionais (os operadores económicos estão obrigados a preencher o Formulário de Exportação online), condição indispensável para a DGAV iniciar o respetivo processo de habilitação.

No que diz respeito à Rotulagem de Produtos Alimentares, foi publicado o Regulamento Administrativo n.º 7/2004 (altera o Decreto-Lei n.º 50/92/M, de 17 de agosto), que tornou obrigatória a indicação do nome, firma ou denominação social e morada do responsável pela rotulagem ou do importador.

Assim, na rotulagem dos géneros alimentícios pré-embalados são imperativas as seguintes indicações: denominação de venda; lista de ingredientes; data de durabilidade mínima; nome, firma ou denominação social e morada do responsável pela rotulagem ou do importador, ou ainda, o número do operador de comércio externo; quantidade líquida; e referência que identifique o lote. Nos casos previstos nos artigos 14.º (País de Origem), 15.º (Condições Especiais de Conservação ou de Utilização) e 16.º (Modo de Emprego) ainda são obrigatórias incluir, respetivamente, as seguintes indicações: país de origem (nas situações em que a omissão dessa menção seja suscetível de induzir o consumidor em erro quanto à origem ou proveniência real do género alimentar); condições especiais de conservação ou de utilização (nos casos aplicáveis); e modo de emprego (sempre que a omissão possa impedir ou dificultar o uso apropriado desse produto).

Quanto aos géneros alimentares não pré-embalados estes deverão mencionar na rotulagem: denominação de venda; país de origem (nos casos previstos no artigo 14.º); referência que identifique o lote; e a data de durabilidade mínima.

Não necessitam de cumprir estas indicações os géneros alimentícios vendidos por estabelecimentos, cuja atividade consiste em confeccionar alimentos que se destinem a ser fornecidos para consumo imediato.

As menções a figurar na rotulagem dos géneros alimentícios deverão ser inscritas em caracteres indelévels, facilmente visíveis e legíveis, redigidos em termos corretos, claros e precisos, não podendo qualquer delas ser dissimulada, encoberta ou separada por outras menções ou imagens, e as indicações da rotulagem não podem ser alteradas ou suprimidas.

No que respeita à tributação alfandegária, e dado que se trata de um porto franco, não são cobrados direitos aduaneiros na importação de mercadorias em Macau, havendo apenas lugar ao pagamento do Imposto de Consumo, que incide não só sobre os bens produzidos localmente, como também sobre determinadas mercadorias importadas.

No âmbito do Regime de Importação em Macau, importa referir a Lei do Comércio Externo (Lei n.º 7/2003), objeto de várias alterações, que teve como finalidade a simplificação de procedimentos administrativos relacionados com as operações de importação e exportação; por outro lado, também facilitou a negociação e aplicação de novos acordos com a China Continental (ex.: Acordo CEPA). A referida Lei foi regulamentada através do Regulamento Administrativo n.º 28/2003 (igualmente alterado posteriormente) que desenvolve os princípios gerais do comércio externo e do regime de entrada, saída e passagem de mercadorias e outros bens ou produtos na RAEM - Região Administrativa Especial de Macau.

## 2. Processo de Exportação

Este ponto aborda os tipos de exportação existentes, apresentando as suas especificidades e formas de operacionalização. Como o processo de exportação é um longo caminho e passa por outras vertentes, apresentamos uma descrição dos tipos de transporte e os documentos aderentes.

### 2.1 Exportação Indireta

A exportação indireta é tida como uma opção mais viável para as pequenas e médias empresas que não estão dotadas de tantos recursos para a sua internacionalização. Este processo envolve a venda dos produtos destinados a exportação, a outra empresa nacional – *Trading* -, sendo esta a exportadora destes para os mercados externos. Caso seja realizada continuamente, esta é vista como uma boa forma para aumentar o volume de negócios de uma empresa de forma consistente (Viana & Hortinha, 2009, p229).

Este tipo de exportação apresenta vantagens presentes nos custos reduzidos de processo de exportação, no entanto, o processo é mais demorado e condiciona a empresa no que diz respeito ao conhecimento do mercado externo. (Horizonte para Internacionalizar: Guia para PME, 2013).

A exportação indireta é uma das principais

### 2.2 Exportação Direta

A Exportação direta é um processo em que a empresa é responsável por todo o procedimento, e neste caso, é necessário um conhecimento pormenorizado dos seus mercados alvo. Este é um processo que leva algum tempo e em que a empresa não pode esperar resultados imediatos. Neste formato de exportação, as empresas têm de estar cientes dos custos associados, uma vez que, são mais elevados do que os da exportação indireta. No entanto, uma empresa pode conjugar os dois

e mais usadas formas de exportação mundial. Este tipo de empresas (*trading*) representa uma grande fatia das transações comerciais no mundo, e são consideradas como uma grande ajuda para a entrada em novos mercados internacionais. (Viana & Hortinha, 2009, p. 232).

As organizações cooperativas são também um bom veículo de exportação indireta. Estas promovem atividades de exportação em benefício de vários produtores.

As principais vantagens desta forma de exportação são a facilidade de penetração inicial, menores custos de investimento e o risco muito inferior a qualquer outro tipo de exportação. Contudo, o controlo é inferior e as informações sobre os mercados são escassas, sendo estas as desvantagens deste tipo de exportação. (Horizonte para Internacionalizar: Guia para PME, 2013).

tipos de exportação, guardando os mercados prioritários para a exportação direta e assim, assumir maior controlo de todo o negócio.

Como todo o processo é controlado pela empresa, existem várias estratégias possíveis de internacionalização. Uma delas, pode passar pela contratação de um representante internacional, residente ou não residente. Desta forma, é possível um maior envolvimento com os clientes internacionais e é indicado para países de cultura de alto contexto, como

os países da América Latina. Outro método muito comum de exportação direta é a efetivação de negócios internacionais com distribuidores e agentes localizados no país de destino. Considera-se que esta é uma excelente alternativa para que as empresas domésticas consigam fazer chegar os seus produtos a vários pontos de venda, tendo de se articular apenas com uma entidade. Estes podem ser agentes, retalhistas, concessionários ou *trading*.

Existem várias vantagens e desvantagens, mas de forma resumida apresentam-se as

principais. As grandes dificuldades passam pela penetração inicial de mercado, os grandes custos de estrutura, elevados riscos e necessidade de domínio de informação e documentação processual. No entanto, o maior conhecimento de mercado, o maior controlo sobre os canais de distribuição, o controlo do plano estratégico e a maior proteção das marcas e patentes, tornam este modelo na melhor opção de exportação para um processo de internacionalização integrado. (Horizonte para Internacionalizar: Guia para PME, 2013).

### 2.3 Formalidades de Exportação

Através de consulta na Livraria Digital do site da AICEP Portugal Global, bem como de sites relacionados com os mercados externos, é possível aceder a informação sistematizada e detalhada sobre os regimes de importação em vigor nos mercados selecionados.

Deve ainda consultar, na internet, o site *Market Access Database*, da responsabilidade da comissão europeia, onde pode encontrar informação sobre a política comercial de países terceiros, barreiras ao comércio e outras informações importantes que irá necessitar.

Aconselhamos sempre as empresas consultarem o seu cliente no mercado alvo, e para além disso, o site *Exporter's Guide: Import Formalities*, onde podem encontrar informação relativa a documentos e formalidades para a importação.

### 2.4 Etiquetagem, Rotulagem e Marcação CE<sup>1</sup>

A UE harmonizou a legislação aplicável a diversos produtos, de forma a minimizar a existência de dificuldades e obstáculos à livre circulação no espaço comunitário.

Vários produtos em circulação na UE estão sujeitos a regulamentação comunitária, no que respeita à rotulagem e etiquetagem.

Quando um produto se encontra em comercialização em Portugal, cumpridor das regras em vigor até ao momento, não existe qualquer problema para a sua venda em qualquer país da Europa, em relação à rotulagem e etiquetagem. Deve ter apenas em atenção o que é imposto em relação ao idioma a utilizar no país alvo de exportação.

<sup>1</sup>A Marcação CE é um símbolo de comercialização livre no Espaço Económico Europeu (mercado interno) que, com a declaração do fabricante, dá a presunção de que o produto cumpre os requisitos das Diretivas Europeias aplicáveis.

## 2.5 Documentos sobre o Transporte Internacional

Os principais documentos utilizados no transporte internacional (intra e extracomunitário) são os seguintes:

### Transporte Marítimo

*Bill of Lading* ou Conhecimento de Embarque é um documento emitido pela empresa de navegação, considerado o documento comprovativo de contrato entre ambas as partes (empresa exportadora e empresa de transporte). Este documento serve também como autorização para o destinatário conseguir efetuar o seu levantamento. Por fim, é válido ainda como recibo de comprovativo das condições em que a mercadoria é recebida.

### Transporte Rodoviário

*Declaração de Expedição, Carta de Porte Rodoviário CMR/TIR ou CMR (Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandise par Route)* é um contrato rodoviário entre o transportador e a empresa que o contrata. Serve para regular o transporte internacional rodoviário entre os países, desde que, pelo menos um destes tenha ratificado a Convenção CMR. Acompanha o envio da mercadoria, e tem presente as instruções necessárias para o transportador.

### Relações entre Transitários e Clientes

Os documentos utilizados entre as empresas e os transitários contratados são os seguintes:

- *FBL (Forwarder Bill of Lading ou Conhecimento Particular do Transitário)* – Este documento é a prova de contrato entre a empresa e o transitário contratado, e é relativo aos tráfegos de “grupagem” quando é utilizado mais do que um tipo de transporte.

- *FCR (Forwarder Certificate of Receipt) ou Certificado de Receção do Transitário* – Documento que o Transitário emite a pedido de uma empresa, e serve como prova de que o transitário recebeu determinada mercadoria

de uma empresa para transporte internacional. Juntamente a esta prova, seguem ordens irrevogáveis para fazer chegar a mercadoria a um determinado destinatário.

- *FCT (Forwarder Certificate of Transport) ou Certificado de Transporte do Transitário* – Este documento é emitido pelo transitário para o seu cliente, mas está enquadrado em cargas de “grupagem” que incluem apenas um modo de transporte. O transitário emite este documento antes de celebrar o contrato de transporte.

### Transporte Multimodal

Para transporte multimodal existe a Convenção de Transporte Multimodal (*United Nations Convention on International Multimodal Transport of Goods*), de 24 de maio de 1980, que objetiva uma responsabilidade única para todo o ciclo do transporte. A finalidade é utilizar um só documento em todos os modos de transporte. Ainda não está em vigor a nível internacional, pois necessita de várias aceitações e precauções. Desta forma, utilizam-se ainda as regras distintas de cada tipo de transporte, tanto a nível de documentos necessários bem como a nível de responsabilidade de transporte.

### Outros Documentos

Por vezes, são necessários outros documentos, que apresentamos abaixo:

- **Apólice de Frete** – contrato de transporte marítimo no âmbito de um regime de contratação livre cuja finalidade é o transporte de grandes volumes de mercadoria em navios completos.

- **Apólice de Seguro** – Contrato de Seguro mediante o qual, a empresa seguradora se obriga, contra cobrança de um prémio, a indemnizar um dano sofrido pelo segurado ou a satisfazer um capital, renda ou outras prestações convencionadas.

Neste contexto, é importante referir, que caso o exportador solicite ao transitário que este se encarregue de contratar os seguros marítimos, terrestres e aéreos dos produtos, esse serviço será prestado, eventualmente até em condições mais vantajosas do que se o exportador recorrer a uma companhia de seguros, por si próprio. De facto, muitos transitários dispõem de “apólices flutuantes”, o que, frequentemente, lhes permite a obtenção de condições mais favoráveis junto destas entidades.

Nota: Aconselhamos sempre o contacto com um transitário no caso de transporte extracomunitário.



**Conceção e propriedade:** CIM-TTM – Comunidade Intermunicipal das Terras de Trás-os-Montes

**Textos, design e impressão:** Inovcluster

**Direção:** Rui Caseiro

**Coordenação:** Isabel Andrade



Rua Visconde da Bouça, Apartado 238  
5300-318 | Bragança  
273 327 680

[www.cim-ttm.pt](http://www.cim-ttm.pt)  
[geral@cim-ttm.pt](mailto:geral@cim-ttm.pt)

  [terrasdetrasosmontes](#)

Financiado por:



Esta publicação foi cofinanciada pelo FEDER através do PO Norte 2020  
– SAAC - Sistema de Apoio às Ações Coletivas - Internacionalização.