



GUIA PRÁTICO
CAPACITAÇÃO PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO
FRUTOS DE CASCA RIJA

| | |
|---|-----------|
| 1. Frutos de Casca Rija | 4 |
| 1.1 Caracterização Geral | 4 |
| 1.2 Caracterização do Comércio Internacional | 6 |
| 1.2.1 Balança Comercial | 6 |
| 1.2.2 Principais Importadores de Frutos de Casca Rija Portugueses | 6 |
| 1.2.3 Principais Importadores Mundiais | 7 |
| 1.2.4 Principais Exportadores Mundiais | 7 |
| 1.3 Entidades Relevantes | 8 |
| 1.4 Caracterização dos Mercados Prioritários | 8 |
| 1.4.1 Caracterização do Mercado Brasileiro | 8 |
| 1.4.1.1 Balança Comercial (Portugal - Brasil) | 8 |
| 1.4.1.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Brasileiro | 9 |
| 1.4.1.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Mercado Brasileiro | 10 |
| 1.4.1.4 Feiras de Referência | 10 |
| 1.4.1.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras | 10 |
| 1.4.2 Caracterização do Mercado Espanhol | 14 |
| 1.4.2.1 Balança Comercial (Portugal - Espanha) | 14 |
| 1.4.2.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Espanhol | 16 |
| 1.4.2.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Mercado Espanhol | 16 |
| 1.4.2.4 Feiras de Referência | 16 |
| 1.4.2.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras | 17 |

| | |
|---|-----------|
| 1.4.3 Caracterização do Mercado Francês | 17 |
| 1.4.3.1 Balança Comercial (Portugal - França) | 17 |
| 1.4.3.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Francês | 18 |
| 1.4.3.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Mercado Francês | 19 |
| 1.4.3.4 Feiras de Referência | 20 |
| 1.4.3.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras | 20 |
| 1.4.4 Caracterização do Mercado Italiano | 20 |
| 1.4.4.1 Balança Comercial (Portugal - Itália) | 20 |
| 1.4.4.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Italiano | 21 |
| 1.4.4.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Mercado Italiano | 22 |
| 1.4.4.4 Feiras de Referência | 22 |
| 1.4.4.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras | 23 |

| | |
|--|-----------|
| 2. Processo de Exportação | 24 |
| 2.1 Exportação Indireta | 24 |
| 2.2 Exportação Direta | 24 |
| 2.3 Formalidades de Exportação | 25 |
| 2.4 Etiquetagem, Rotulagem e Marcação CE | 25 |
| 2.5 Documentos sobre o Transporte Internacional | 25 |

1. FRUTOS DE CASCA RIJA

A presente ficha técnica para a internacionalização de frutos de casca rija 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

Os frutos de casca rija originários da sub-região das Terras de Trás-os-Montes são sobretudo a castanha, a amêndoa e a noz. As suas aplicações não se limitam ao consumo em fresco, estendendo-se à produção de derivados, tais como doces, óleos ou como parte integrante de pratos tradicionais. Apesar desta sub-região apresentar uma das maiores áreas para a produção de frutos de casca rija, a sua capacidade produtiva mantém-se ligeiramente abaixo de outras regiões do país. Neste âmbito, projetos como o “Portugal Nuts” têm procurado incentivar o aumento da produção de frutos nesta sub-região, que tem um potencial crescente, sobretudo em função do impacto das alterações climáticas no território.

Recorrendo a dados do INE, no ano de 2017 existiam 1.307 empresas ligadas à cultura de frutos de casca rija, incluindo a castanha, o que correspondia a cerca de um quarto das empresas a nível nacional. Nesse ano, o volume de negócios regional do subsector equivalia a 20% (cerca de 5,9 milhões de euros) do volume de negócios nacional. Por sua vez, o Valor Acrescentado Bruto regional (cerca de 2,0 milhões de euros) relativo a empresas ligadas à cultura de frutos de casca rija representava 23% do total nacional, demonstrando que as empresas da sub-região demonstram uma maior capacidade de acrescentar valor do que as empresas do mesmo subsector de outras regiões de Portugal.

Ao nível do comércio internacional, o volume de exportações e as mais-valias económicas geradas têm vindo a diminuir desde finais de 2014, facto que contrasta com a dinâmica de crescimento até 2016 (tendo como ponto de partida o ano de 2012). Contudo, a sub-região das Terras de Trás-os-Montes tem conseguido manter uma balança comercial positiva.

Na Tabela 1 são apresentados os frutos de casca rija DOP da Região de Trás-os-Montes, incluindo as principais características e área geográfica de produção.

Tabela 1 - Frutos de casca rija DOP da Região de Trás-os-Montes

AMÊNDOA DOURO DOP

CARACTERÍSTICAS

Amêndoa com casca, proveniente de diversas variedades de *Prunus Amygdalus L.*, que apresenta características próprias da respetiva variedade, bem desenvolvida, de coloração uniforme e praticamente isenta de defeitos. É um produto natural com características personalizadas resultante da conjugação harmoniosa de clima, solo, variedades bem adaptadas e operações culturais próprias.

ÁREA GEOGRÁFICA

Concelhos de Alfândega da Fé, Moncorvo, Freixo de Espada a Cinta, Vila Flor, Vila Nova de Foz Côa, São João da Pesqueira (com exceção das freguesias de Riodades e Paredes da Beira), freguesias de Castelo Branco e Meirinhos do concelho de Mogadouro, freguesia de Escalhão do concelho de Figueira Castelo Rodrigo, e freguesias de Poço do Canto, Fonte Longa, Meda, Longroiva, do concelho de Meda.

CASTANHA DA TERRA FRIA DOP

CARACTERÍSTICAS

Frutos obtidos a partir do castanheiro (*Castanea sativa Mill*), das variedades Longal, Judia, Côta, Amarelal, Lamela, Avelira, Boa Ventura, Trigueira, Martáinha e Negral. A produção do fruto e a respetiva colheita são as fases específicas da área geográfica delimitada. A recolha dos frutos é feita do chão não podendo ser usado nenhum método mecânico ou outro para forçar a queda dos frutos da árvore a fim de se completar a maturação.

ÁREA GEOGRÁFICA

A área geográfica de produção da Castanha da Terra Fria DOP está delimitada do ponto de vista administrativo a algumas freguesias dos concelhos de Alfândega da Fé, Bragança, Chaves, Macedo de Cavaleiros, Mirandela, Valpaços, Vimioso e Vinhais, dos distritos de Vila Real e Bragança.

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

NÚMERO DE EMPRESAS

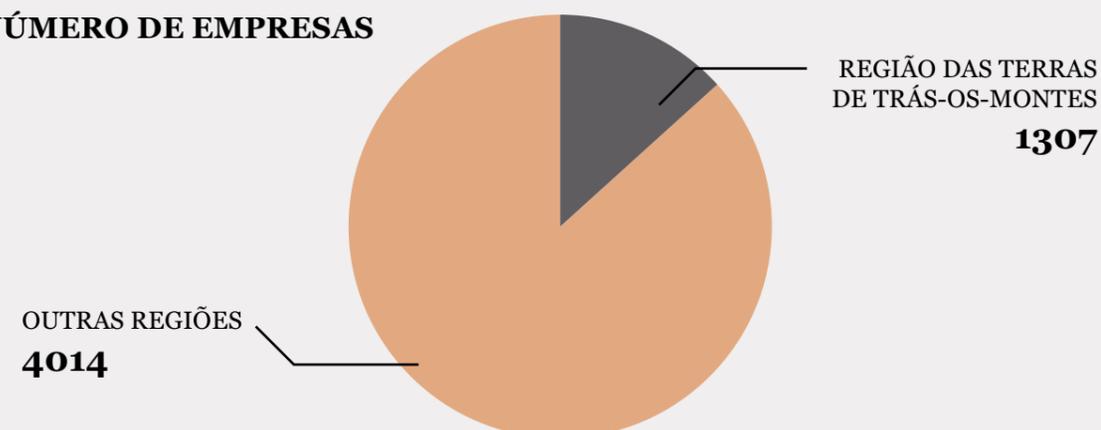


Figura 1 - Caracterização do número de empresas a operar no subsector dos frutos de casca rija em Portugal e na Região das Terras de Trás-os-Montes, em 2017.

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

1.2 Caracterização do Comércio Internacional

1.2.1 Balança Comercial

Entre 2016 e 2018, as importações registaram subidas constantes, tendo alcançado, em 2018, os 35,34 milhões de euros. As Exportações apresentam um valor superior ao das importações no período de 2016 a 2018. O valor da balança comercial deste subsetor apresenta-se positivo para todo o período em análise, atingindo o seu melhor registo em 2017 (Figura 2).

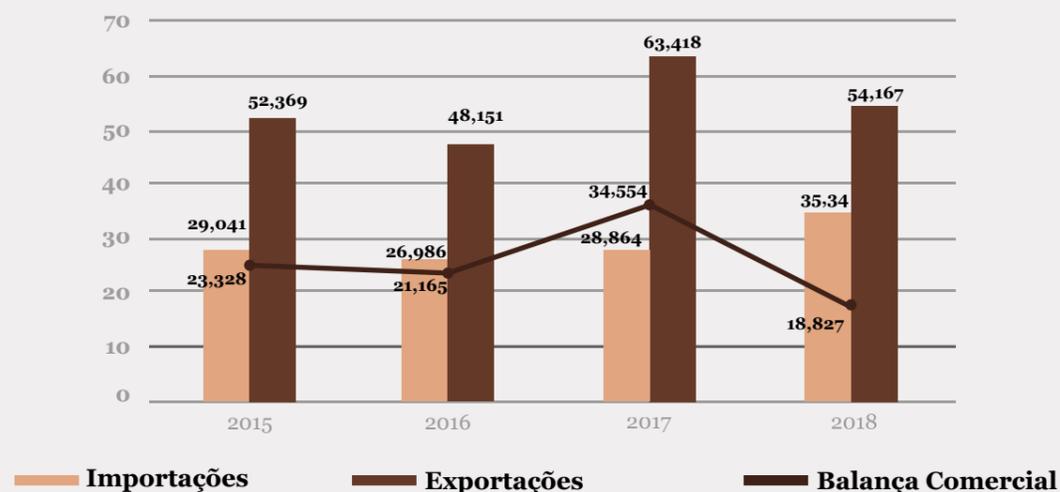


Figura 2 -Exportações, importações e saldo da balança comercial no setor dos frutos de casca rija em Portugal (milhões de euros), entre 2015 e 2018.

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

1.2.2 Principais Importadores de Frutos de Casca Rija Portugueses

Em 2018, Itália destacou-se como o principal importador de frutos de casca rija portugueses, registando um fluxo de compras de 24,054 milhões de euros. Saliente-se a importância que o grupo de países representados na Figura 3 tem no âmbito do comércio internacional português neste subsetor, representando em conjunto aproximadamente 91,5 % do total exportado.

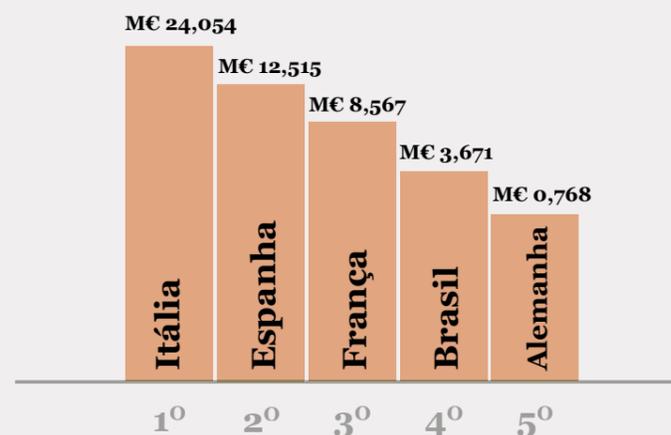


Figura 3 - Principais mercados de destino das exportações portuguesas do subsetor dos frutos de casca rija em 2018.

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

1.2.3 Principais Importadores Mundiais

A Figura 4 apresenta os principais importadores mundiais de frutos de casca rija. Itália e Alemanha fazem parte dos destinos das exportações nacionais, o que mostra que a aposta nestes mercados poderá constituir uma excelente oportunidade para a internacionalização.

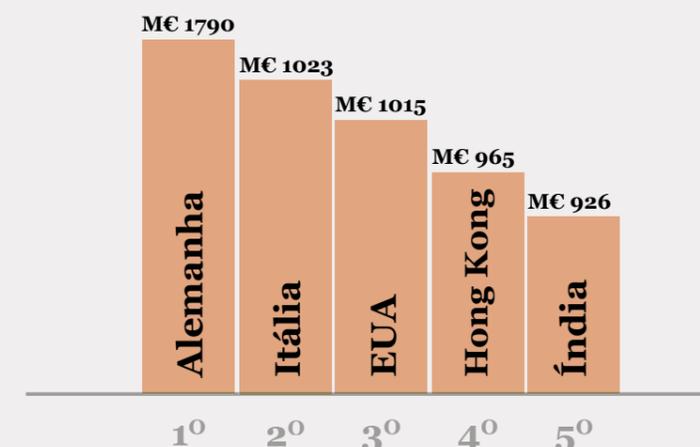


Figura 4 - Principais importadores de frutos de casca rija a nível mundial em 2018.

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

1.2.4 Principais Exportadores Mundiais

Com um volume de 6626 milhões de euros, os Estados Unidos da América afirmam-se como principal exportador mundial. A Turquia e a Espanha devido a um grande crescimento nos últimos anos, assumem-se também como países de referência na exportação deste tipo de produto. (Figura 5).

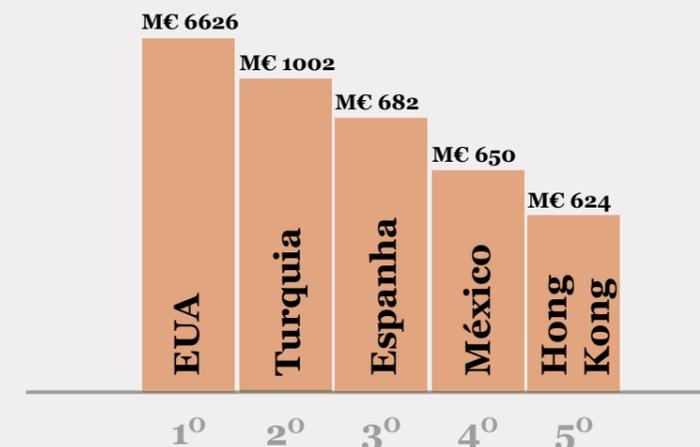


Figura 5 - Principais exportadores de frutos de casca rija a nível mundial em 2018.

FONTE: Trade Map (accedida em junho de 2019)

1.3 Entidades Relevantes

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

- Cooperativa Soutos os Cavaleiros;
- Associação de Produtores de Amêndoa do Alto Douro.

Organismo de controlo e certificação:

- SATIVA – Desenvolvimento Rural, Lda;

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 Brasileiro

O Brasil é o maior mercado da América Latina, o 5º país mais populoso do mundo e a 7ª economia mundial, possuindo uma população de cerca de 206,1 milhões de habitantes, a maior dos países da região.

Na área do investimento e do comércio internacional, o país tem ocupado posições de destaque nos últimos anos: 8º recetor mundial de investimento direto estrangeiro em 2016; 28º importador de bens (quota de 0,9% do total em 2016) e 25º exportador de bens (1,2% do total mundial em 2016).

1.4.1.1 Balança Comercial (Portugal - Brasil)

O saldo da balança comercial portuguesa com o Brasil apresenta-se deficitário, tendo ascendido a -196,3 milhões de euros em 2018 (Tabela 2).

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

BALANÇA COMERCIAL DE BENS DE PORTUGAL COM O BRASIL

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | VAR%18/14 ^a | VAR%18/17 ^b |
|--------------------|--------|--------|---------|---------|---------|------------------------|------------------------|
| EXPORTAÇÕES | 638,6 | 568,8 | 538,6 | 943,9 | 809,8 | 11,2 | -14,2 |
| IMPORTAÇÕES | 864,8 | 860,0 | 1 054,4 | 1 219,5 | 1 006,1 | 5,1 | -17,5 |
| SALDO | -226,3 | -291,2 | -515,9 | -275,6 | -196,3 | -- | -- |
| COEF. COB.% | 73,8 | 66,1 | 51,1 | 77,4 | 80,5 | -- | -- |

NOTAS: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2014-2018

(b) Taxa de variação homóloga 2017-2018

Unidade: Milhões de Euros

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

No âmbito do setor agroalimentar, os principais produtos mais exportados por Portugal, em 2018, para o mercado brasileiro encontram-se explicitados na tabela 3. Destacam-se o azeite e os vinhos, categorias que apresentam os maiores volumes de exportação para o mercado brasileiro (221,7 e 51,5 milhões de euros, respetivamente).

Tabela 3 - Principais exportações do agroalimentar português para o mercado brasileiro em 2017 e 2018.

EXPORTAÇÕES DO AGROALIMENTAR PARA O BRASIL

| | 2017 | 2018 | %TOT18 | VAR%18/17 |
|---|-------|-------|--------|-----------|
| 1509 Azeite oliveira e suas frações, mesmo refinado, mas não quimicamente modificado | 199,0 | 221,7 | 27,4 | 11,4 |
| 2204 Vinhos de uvas frescas | 44,2 | 51,5 | 6,4 | 16,4 |
| 0303 Peixes congelados exceto os filetes e carne de peixe da pp 0304 | 36,4 | 39,2 | 4,8 | 7,6 |
| 0808 Maçãs, peras e marmelos, frescos | 46,5 | 34,7 | 4,3 | -25,5 |
| 0305 Peixes secos, salgados ou em salmoura; farinhas | 15,8 | 13,8 | 1,7 | -12,9 |
| 0304 Filetes e outra carne de peixe, frescos, refrigerados ou congelados | 16,6 | 13,6 | 1,7 | -17,9 |

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

1.4.1.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Brasileiro

O mercado Brasileiro é caracterizado por uma forte concorrência e por preços baixos. Nos últimos anos, tem sido verificado um grande aumento de superfícies comerciais com produtos biológicos, bem como uma maior procura destes produtos. As tendências incluem a procura por produtos orgânicos, com certificação *Fair Trade* e direcionados para a saúde e bem-estar.

Os frutos de casca rija, estão bem presentes na mesa dos brasileiros, sendo por isso um produto de grande aposta neste mercado.

O Brasil é o 4.º principal destino das exportações deste subsector, sendo responsável por 6,7% do total, existindo, por isso, uma oportunidade para as empresas portuguesas de ocuparem um espaço no mercado.

1.4.1.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Brasil

Em 2018, os principais países exportadores de frutos de casca rija para o Brasil foram o Chile, Turquia e EUA. Portugal foi o 4º maior exportador nesse ano, como se verifica na Figura 6.

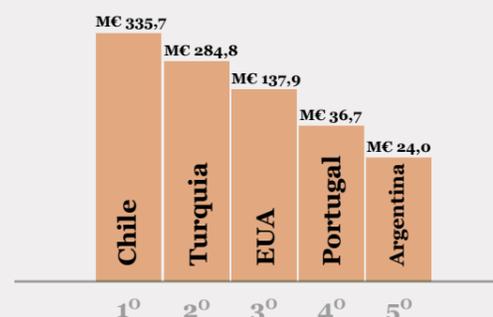


Figura 6 - Principais mercados de origem das importações brasileiras de frutos de casca rija em 2018.
FONTE: ICT, Trade Map (acedido em junho de 2019)

1.4.1.4 Feiras de Referência

- ANUFOOD BRAZIL
- Super Rio Expofood
- Bio Brazil Fair
- APAS Show 2019

1.4.1.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras

O mercado brasileiro caracterizou-se, até ao início dos anos 90, por um forte protecionismo e intervenção estatal. O programa de reformas de 1990 consagrou uma progressiva liberalização das trocas comerciais e a integração da economia brasileira a nível internacional. No entanto, continua a apresentar uma forte carga fiscal incidente sobre a importação da maioria dos produtos.

A exportação da generalidade das mercadorias para o mercado brasileiro não está sujeita, como regra, a restrições (licenciamento). Existem, não obstante, algumas exceções para as quais é necessária a observância de determinados requisitos e a autorização prévia das autoridades competentes (licenciamento

não automático), designadamente no que respeita a produtos do setor agroalimentar.

A lista de produtos sujeitos a autorização prévia pode ser consultada no site do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

Os procedimentos de importação estão informatizados através do Sistema Integrado de Comércio Exterior, denominado SISCOMEX que, por via do estabelecimento de um fluxo único das várias informações, promove a integração das atividades de registo, acompanhamento e controlo das operações de importação / exportação. No entanto, apesar da desmaterialização da tramitação administrativa, a demora do processo de desalfandegamento das importações mantém-se.

Em abril de 2014 foi lançado o Programa Portal Único de Comércio Exterior, que

visa unificar os sistemas dos vários órgãos envolvidos nos processos de importação e exportação (reduzindo assim a carga burocrática), funcionando como um “guichet único” para acompanhar as operações de exportação e importação no país. Aguardando-se ainda pelo funcionamento em pleno deste Programa, foi dado um primeiro passo com o lançamento do Portal SISCOMEX que, numa fase inicial, tem por objetivo simplificar o acesso aos serviços e sistemas governamentais e à legislação pertinentes às operações de comércio exterior.

No que se refere aos procedimentos de importação propriamente ditos, todas as mercadorias importadas no mercado brasileiro estão sujeitas a Despacho Aduaneiro, processado pelas entidades alfandegárias com base nas informações constantes na Declaração de Importação.

O sistema administrativo das importações brasileiras encontra-se regulado na Portaria n.º 23, de 14 de julho de 2011, e compreende as seguintes modalidades:

- Importações Dispensadas de Licenciamento;
- Importações Sujeitas a Licenciamento Automático;
- Importações Sujeitas a Licenciamento Não Automático.

Como já foi referido, regra geral, as importações brasileiras estão dispensadas de licenciamento, devendo os importadores somente providenciar o registo da Declaração de Importação no SISCOMEX, com o objetivo de dar início aos procedimentos de Despacho Aduaneiro.

As importações sujeitas a licenciamento ocorrem nos casos em que a legislação exige a autorização prévia de órgãos específicos da Administração Pública para a importação de determinadas mercadorias, ou quando condições específicas devam ser observadas. Nesses casos, o importador

deve solicitar uma Licença de Importação com a antecedência prevista na legislação.

O licenciamento dos bens (Licença de Importação - LI) pode ser automático ou não automático (bens sujeitos à Licença de Importação não automática ou proibição na importação).

Os interessados podem consultar o fluxograma no Portal brasileiro de comércio exterior *Invest & Export Brazil*, que sistematiza o processo para a importação de mercadorias no Brasil.

Quanto aos direitos alfandegários, o Brasil adotou, a 1 de janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), baseada no Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH).

Com a entrada em vigor da Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul, o Brasil passou a aplicar, na maioria dos produtos importados de países terceiros, o mesmo nível de direitos alfandegários que os restantes parceiros, sendo que, periodicamente, são estabelecidas exceções (redução ou aumento temporário do imposto de importação) para os produtos considerados sensíveis.

O Imposto de Importação (II), cobrado aquando da entrada do produto no mercado, é calculado numa base *ad valorem* sobre o valor Custo, Seguro e Frete (CIF) das mercadorias e pode ser consultado no site MADB, no tema *Tariffs*, selecionando o mercado e o produto / código pautal².

Para além do Imposto de Importação, há, também, lugar ao pagamento dos seguintes encargos:

- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) – Em geral, é calculado numa base *ad valorem*, embora para certos produtos seja calculado por um valor fixo por unidade.

- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) – As taxas deste tributo, similar ao IVA, variam entre

7% e 25% consoante o Estado de destino das mercadorias (em São Paulo, por exemplo, a taxa normal é de 18%, com exceção de alguns produtos previstos em lei própria). Ao contrário do imposto pago no desembaraço aduaneiro que, como já foi referido, varia de Estado para Estado, desde 1 de janeiro de 2013, que vigora uma taxa única de 4%, em todos os Estados, nas operações interestaduais seguintes à respetiva importação. Esta taxa única incide sobre a primeira saída da mercadoria do estabelecimento importador para outro estado da Federação, desde que a mercadoria não tenha sofrido industrialização ou, apesar de submetida a industrialização, o conteúdo de importação seja superior a 40%, e não se aplica nas operações interestaduais com mercadorias importadas do exterior que não tenham similar nacional.

- Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Património do Servidor Público (PIS Importação) – Taxa de 2,1% para a quase totalidade das importações (esta taxa aumentou de 1,65% para 2,1% a partir de 1 de maio de 2015);

- Contribuição para o Financiamento da Segurança Social (COFINS Importação) – Taxa de 9,65% para a quase totalidade das importações (esta taxa aumentou de 7,60% para 9,65% a partir de 1 de maio de 2015).

A aplicação destes impostos é feita em cascata, ou seja, de forma cumulativa:

- Valor CIF x II (Imposto de Importação) = A

- A x IPI (Imposto sobre Produtos Industriais) = B

- B + PIS Importação + COFINS Importação (determinados pela tabela oficial da Receita Federal e calculados sobre o valor CIF das mercadorias) = C

- C + taxa do SISCOMEX (sistema informático de comércio exterior, que é de R\$ 185,00 por DI - Declaração de Importação mais R\$ 29,50 por cada adição à DI, ou seja, por cada produto com classificação pautal diferente) = D

- D / ICMS (Imposto sobre a Circulação de Bens e Serviços, calculado por dentro, i. e. no caso do ICMS ser 18% – taxa normal no Estado de São Paulo, em vez de multiplicar por 18%, divide por 0,82; já se o ICMS for 17% – taxa normal na maioria dos restantes Estados, divide por 0,83) = Resultado dos principais impostos aduaneiros.

A este resultado há ainda que adicionar taxas aduaneiras, tais como:

- FRMM – Frete para Renovação da Marinha Mercante, que é 25% sobre o valor do frete marítimo e que deve entrar na base de cálculo do ICMS;

- Taxa de capatazia;
- Taxa de armazenagem;
- Desconsolidação;
- Desembaraço;
- Serviços do despachante;
- Liberação do *bill of lading*.

Os interessados podem, igualmente, aceder ao Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações (Receita Federal) para identificar o exato valor dos encargos de importação e eventuais exigências administrativas na entrada de produtos.

Quer o site *Market Access Database* quer o Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações (Receita Federal) podem não refletir o aumento ou redução temporária do imposto de importação (exceções à TEC fixadas pelo Brasil) pelo que os interessados devem confirmar se a taxa do imposto de importação que consta na base de dados/simulador é a que figura nas seguintes listas disponíveis no site do Ministério da

Indústria, Comércio Exterior e Serviços:

- Lista de Exceções à TEC

De acordo com a Decisão do Conselho do Mercado Comum (CMC) n.º 26/15, o Brasil está autorizado a manter, até 31 de dezembro de 2021, uma lista de 100 códigos NCM como exceções à TEC. Estas exceções temporárias podem contemplar taxas inferiores ou superiores às da TEC, desde que não ultrapassem os níveis tarifários consolidados na OMC – Organização Mundial do Comércio.

- Lista de Exceções de BIT – Bens de Informática e Telecomunicações (Ex-Tarifário)

O regime de Ex-Tarifário consiste na redução temporária da taxa do imposto de importação dos bens assinalados como BIT (Bens de Informática e Telecomunicações) e/ou BK (Bens de Capital) na TEC, quando não houver a produção nacional (à data de atualização deste documento não existia qualquer Lista de Exceções de BK – Bens de Capital disponível no site do MICS).

- Lista de reduções temporárias por desabastecimento (Resolução GMC n.º 08/2008)

Nos casos de problemas decorrentes de desequilíbrios de oferta e de procura em qualquer dos países membros do MERCOSUL, estes podem utilizar o mecanismo de redução tarifária temporária das taxas de importação da TEC previsto pela Resolução n.º 08/08, do Grupo Mercado Comum (GMC), de forma unilateral e com limites quantitativos.

As Resoluções da CAMEX (Câmara de Comércio Exterior) relativas às exceções à TEC do MERCOSUL podem ser consultadas no respetivo site.

No que se refere à importação de serviços, por não haver transporte físico/material de um bem, esta não está sujeita à liquidação de imposto de importação e demais encargos na alfândega aquando da sua entrada no mercado de destino, sendo, no entanto, objeto de outro tipo tributação mais complexa. Nesta matéria

sugerimos a consulta da apresentação do Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Rio de Janeiro que refere, em pormenor, cada um dos seis impostos que pode recair sobre a importação de serviços no Brasil. Este documento faz uma boa caracterização da carga tributária que pode incidir sobre a importação dos serviços em termos gerais, mas há sempre que analisar caso a caso, consoante a definição do serviço em apreço (segundo a lei brasileira), que impostos se aplicam à situação em concreto.

Por último, dada a sua relevância para a comercialização dos produtos importados, importa referir que no Brasil, a proteção do consumidor encontra-se regulada na Lei n.º 8.078, de 12 de setembro de 1990 (consultar site da SEBRAE) e a atividade de representação ou agência comercial encontra-se regulada na Lei n.º 4.886, de 9 de dezembro de 1965.

Acordos bilaterais celebrados por Portugal

Importa ainda realçar que, por forma a promover e a reforçar o desenvolvimento das relações de investimento entre os dois países, foram celebrados os seguintes acordos/convenções entre Portugal e Brasil:

- Acordo de Cooperação no Domínio do Turismo (em vigor desde 1 de novembro de 2008);

- Acordo sobre a Facilitação de Circulação de Pessoas (em vigor desde 5 de dezembro de 2007);

- Acordo sobre a Contratação Recíproca de Nacionais (em vigor desde 20 de outubro de 2003);

- Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento (em vigor desde 5 de outubro de 2001);

- Acordo de Segurança Social ou

Seguridade Social (em vigor desde 16 de abril de 1995), bem como o respetivo Acordo de Alteração (em vigor desde 1 de maio de 2013); Acordo sobre a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos (que ainda aguarda a troca de instrumentos de ratificação para a respetiva entrada em vigor).

FONTE: Site Portugal Global - Aicep (acedido em abril de 2019)

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 ^a | 2016 ^a | 2017 ^b | 2018 ^c | 2019 ^c | 2020 ^c |
|---|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| PIB preços de mercado ¹ | 10 ⁹ 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 ^b | 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 ¹ | 10 ⁹ USD | 394,8 | 407,8 | 448,0 | 497,7 | 522,5 | 551,1 |
| Exportações de bens e serviços ² | Var. % | 4,2 | 4,8 | 5,0 | 4,6 | 4,3 | 3,2 |
| Importações de bens e serviços ¹ | 10 ⁹ USD | 367,6 | 370,5 | 413,0 | 449,2 | 468,6 | 488,1 |
| Importações de bens e serviços ² | 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^a economia mundial, segundo o Banco mundial e 5^a 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 ^a | VAR%18/17 ^b |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------------|------------------------|
| 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 |
|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|-----------|
| AGRÍCOLAS | 1 244,3 | 11,0 | 1 509,1 | 10,9 | 1 642,6 | 11,2 | 8,8 |
| ALIMENTARES | 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 Frutos de Casca Rija para o Mercado Espanhol

Portugal apresenta-se como o terceiro maior exportador de frutos de casca rija para Espanha (volume de 36,7 milhões de euros em 2018).

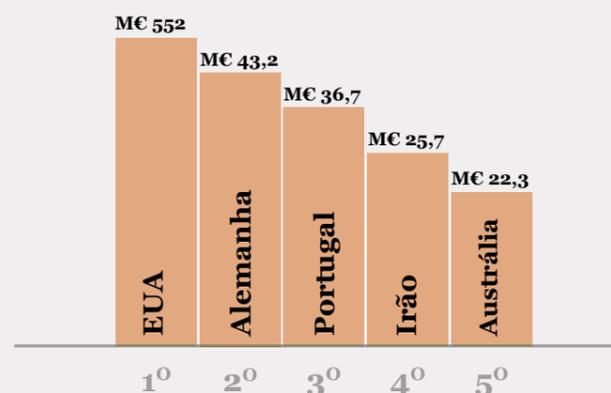


Figura 7 - Principais mercados de origem das importações espanholas de frutos de casca rija em 2018.
 FONTE: ITC, Trade Map (acedido em abril de 2019)

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 Francês

Localizada na região Centro da Europa, a França possui uma população de 64,4 milhões de habitantes e uma área de cerca de 544,0 mil km², o que corresponde a uma densidade populacional de 118,4 habitantes/km² (AICEP Portugal Global, 2016).

Reconhecida como uma das maiores potências económicas europeias, a França destacava-se como a 6ª maior economia mundial, com um PIB de aproximadamente 2,2 mil milhões de euros.

Não obstante da contração económica sofrida na generalidade dos países europeus em 2009, fruto de uma grave crise financeira, a economia francesa tem

vindo a apresentar taxas de variação anuais do PIB positivas desde 2010. Em 2015, esta taxa ascendeu a cerca de 1,2%, maior valor registado desde 2011, altura em que a economia francesa cresceu aproximadamente 2,1%.

O setor dos serviços apresenta-se como o mais importante para a economia francesa, tendo representado 78,8% do PIB, em 2015, seguindo-se a indústria transformadora (reconhecida nomeadamente nos setores da aeronáutica, farmacêutico, automóvel e agroalimentar) e o setor agrícola (onde se destaca a produção de cereais, vinho e produtos lácteos) com pesos de 19,5% e 1,7%, respetivamente.

1.4.3.1 Balança Comercial (Portugal - França)

Em 2018, Portugal exportou 7 345,1 milhões de euros para França, tendo importado 5 734,1 milhões de euros. A balança comercial entre os dois países é favorável para Portugal, correspondendo a um saldo positivo de 1 611 milhões neste ano (Tabela 7).

Tabela 7 - Evolução da balança comercial de bens de Portugal com França entre 2014 e 2018.**BALANÇA COMERCIAL DE BENS DE PORTUGAL COM FRANÇA**

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | VAR%18/14 ^a | VAR%18/17 ^b |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|------------------------|
| EXPORTAÇÕES | 5 658,6 | 6 031,4 | 6 323,4 | 6 887,9 | 7 345,1 | 6,7 | 6,6 |
| IMPORTAÇÕES | 4 180,8 | 4 468,6 | 4 732,2 | 5 105,1 | 5 734,1 | 8,2 | 12,3 |
| SALDO | 1 477,8 | 1 562,8 | 1 591,2 | 1 782,8 | 1 611,0 | -- | -- |
| COEF. COB. % | 135,3 | 135,0 | 133,6 | 134,9 | 128,1 | -- | -- |

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 juho de 2019)

As exportações de produtos agrícolas e alimentares de Portugal para o mercado Francês em 2018 apresentam-se explicitados na Tabela 8. Destaca-se o grupo de produtos agrícolas e alimentares que apresentaram os maiores volumes de exportação.

Tabela 8 - Principais exportações portuguesas por grupo de produtos para o mercado francês em 2014, 2017 e 2018.**EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA FRANÇA POR GRUPOS DE PRODUTOS**

| | 2014 | %TOT14 | 2017 | %TOT17 | 2018 | %TOT18 | VAR%18/17 |
|--------------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-----------|
| AGRÍCOLAS | 287,7 | 5,1 | 319,7 | 4,6 | 333,9 | 4,5 | 4,4 |
| ALIMENTARES | 206,0 | 3,6 | 251,3 | 3,6 | 252,9 | 3,4 | 0,6 |

Unidade: Milhões De Euros

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

1.4.3.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Francês

França é o 3º maior importador de bens do mercado Europeu. Existem, atualmente, cerca de 45 mil empresas dirigidas por portugueses ou por lusodescendentes, a larga maioria delas microempresas do ramo da construção civil. Mas muitas delas também atuam na área alimentar, principalmente na importação, sendo a distribuição feita maioritariamente por empresas francesas.

Estas empresas, todas elas de direito francês, têm como gerentes/gestores, portugueses emigrados em França ou lusodescendentes. Estes empresários estão abertos à descoberta de novos produtos e têm a vantagem de poderem ser contactados em português.

No que diz respeito ao comportamento dos consumidores franceses, desde sempre, 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 os muitos consumidores já decidem a sua compra com base em rótulos que inspirem qualidade ou comprem marcas que associam a essa característica. Outra particularidade que está cada vez mais a ter preponderância, é a qualidade do serviço pós-venda. Em relação à embalagem, os franceses preferem produtos puros e embalados de forma criativa e atraente.

O consumidor francês é relativamente abastado e impulsivo, faz compras frequentes e gosta de experimentar produtos novos e inovadores. No que diz respeito aos géneros alimentícios, os franceses são mais propensos à compra de produtos nacionais e estão cada vez mais preocupados com o meio ambiente e a sua saúde, o que naturalmente leva a uma expansão do mercado dos produtos orgânicos.

Apesar de França ser um parceiro de referência para o nosso país, o défice de imagem dos produtos nacionais – com honrosas

exceções para algumas marcas e/ou empresas conhecidas – constitui o principal fator inibidor de um crescimento mais acentuado das nossas exportações para este mercado, em volume, mas, sobretudo, em valor. Torna-se assim indispensável reconsiderar um esforço na comunicação da imagem e qualidade dos nossos produtos em diferentes setores.

A concorrência direta com Espanha é uma dificuldade evidente, sendo o principal concorrente de Portugal no setor alimentar, por apresentar uma forte presença no mercado, pelo número de atores presentes e pela variedade de produtos e, principalmente, por propor ao público francês uma oferta semelhante à portuguesa mas com grupos industriais de maior dimensão e com capacidade de promoção e comunicação importantes, permitindo divulgar a oferta junto de um maior número de consumidores.

1.4.3.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Mercado Francês

Portugal neste setor ainda apresenta valores pouco significativos, ainda que crescentes nos últimos anos. Este mercado é liderado pelos EUA e pela Espanha, tendo ambos forte presença na grande distribuição, como se pode verificar na Figura 8.

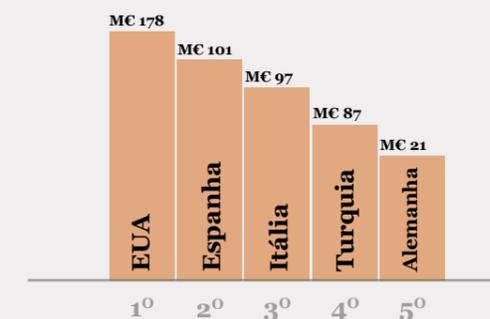


Figura 8 - Principais mercados de origem das importações francesas de frutos de casca rija em 2018.
FONTE: ITC, Trade Map (acedido em abril de 2019)

1.4.3.4 Feiras de Referência

- **Feira Vivez Nature** | Feira de agricultura biológica e produtos naturais - Paris, Porte de la Villette
- **Feira Sial** | Feira dirigida ao mercado global da indústria alimentar e bebidas - Paris

1.4.3.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras

França, como membro da UE, faz parte integrante da União Aduaneira, caracterizada por um regime de livre circulação de mercadorias e pela adoção de uma política comercial comum relativamente a países terceiros. As mercadorias com origem em países da UE, ou já colocadas em território comunitário, encontram-se isentas de controlos alfandegários, necessitando apenas de cumprir os requisitos técnicos e de qualidade exigidos pelos países de destino. Estes requisitos encontram-se de acordo com a legislação comunitária (e.g. (CE) 852/2004, (CE) 178/2002, entre outros).

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.

A nível de tributação, em França existem diferentes taxas de IVA:

- Taxa normal: 20% aplicada à maioria dos produtos;
- Taxas reduzidas: 10% aplicada a produtos agrícolas e da pesca e 5,5% sobre a água e bebidas não alcoólicas, géneros alimentícios, entre outros;
- Taxa específica: 2,1% aplicada sobretudo a medicamentos reembolsáveis pela Segurança Social.

De entre a legislação comunitária, destaquem-se os aspetos que dizem respeito à rotulagem de produtos alimentares e que obrigam à inclusão de elementos como a denominação comercial e a origem do produto.

No caso da França, todos estes elementos devem ser apresentados em língua francesa e em local bem visível na embalagem, de fácil leitura.

1.4.4 Caracterização do Mercado Italiano

Itália é a 4ª economia da União Europeia e a 8ª a nível mundial, segundo dados do Banco Mundial relativos a 2017.

Itália é um dos maiores mercados da União Europeia em termos de consumidores (4º lugar com cerca de 61 milhões de habitantes) e em área (7º). Possui também um poder de compra elevado, com um PIB per capita estimado em 30 424 USD em 2017.

Itália apresenta fatores competitivos bastante positivos que têm sido reforçados e nos quais o país tem apostado, como a elevada perceção de qualidade associada à sua marca-país, que se traduz numa balança corrente superavitária em 50 mil milhões de euros, apenas atrás da Alemanha a nível europeu, e 10ª a nível mundial.

1.4.4.1 Balança Comercial (Portugal - Itália)

Em 2018, Portugal exportou 2 473,1 milhões de euros para Itália, tendo importado 2 998,3 milhões de euros. A balança comercial entre os dois países é desfavorável para Portugal, correspondendo a um saldo negativo de 1 525,2 milhões em 2018 (Tabela 9).

Tabela 9 - Evolução da balança comercial de bens de Portugal com Itália entre 2014 e 2018.

BALANÇA COMERCIAL DE BENS DE PORTUGAL COM ITÁLIA

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | VAR%18/14 ^a | VAR%18/17 ^b |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------------|------------------------|
| EXPORTAÇÕES | 1 539,2 | 1 585,9 | 1 730,8 | 1 949,3 | 2 473,1 | 12,9 | 26,9 |
| IMPORTAÇÕES | 3 073,7 | 3 264,1 | 3 381,6 | 3 771,3 | 3 998,3 | 6,8 | 6,0 |
| SALDO | -1 534,5 | -1 678,2 | -1 650,8 | -1 822,0 | -1 525,2 | -- | -- |
| COEF.COB.% | 50,1 | 48,6 | 51,2 | 51,7 | 61,9 | -- | -- |

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 junho de 2019)

As exportações de produtos agrícolas e alimentares de Portugal para o mercado Francês em 2018 apresentam-se explicitados na Tabela 10.

Tabela 10 - Exportações portuguesas por grupo de produtos para o mercado italiano em 2014, 2017 e 2018.

EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA ITALIANO POR GRUPOS DE PRODUTOS

| | 2014 | %TOT14 | 2017 | %TOT17 | 2018 | %TOT18 | VAR%18/17 |
|--------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|-----------|
| AGRÍCOLAS | 157,0 | 10,2 | 237,8 | 12,2 | 248,6 | 10,1 | 4,5 |
| ALIMENTARES | 47,9 | 3,1 | 63,0 | 3,2 | 94,3 | 3,8 | 49,8 |
| TOTAL | 1 539,2 | 100,0 | 1 949,3 | 100,0 | 2 473,1 | 100,0 | 26,9 |

Unidade: Milhões De Euros

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

1.4.4.2 Fatores Diferenciadores e Oportunidades no Mercado Italiano

Os últimos anos foram críticos para Itália e, portanto, também as importações diminuíram devido a uma crise económica sem precedentes nos últimos 50 anos. Contudo, no que se refere ao relacionamento comercial com Portugal, não obstante uma diminuição das importações em alguns produtos, registou-se uma retoma das

exportações para Itália. Segundo o INE, em 2018, as exportações portuguesas de bens para o mercado italiano atingiram 2 473,1 milhões de euros (+26,9% face a 2017).

O agroalimentar trata-se de um setor de oportunidade atendendo a que o consumidor italiano é sensível a produtos gourmet de qualidade e a produtos estrangeiros. O consumo dos produtos estrangeiros

aumentou 93%, sendo que 86% dos italianos pretende produtos naturais e 66% produtos típicos, não *mass market* (fonte COOP). Os produtos devem ser distribuídos nas lojas de qualidade.

A principal dificuldade da venda de produtos portugueses em Itália é, por um lado, o fraco conhecimento do mercado português pelos operadores italianos, e, por outro, o facto de a sua imagem ainda estar relacionada com

a de um país tradicional. Portugal não é ainda visto pelos empresários italianos como um país com elevada intensidade tecnológica e onde é possível investir e fazer negócios em setores mais avançados e com valor acrescentado superior. Existe ainda uma outra dificuldade, que reside na criação de uma rede comercial, quer própria ou através de distribuidores. Para as empresas criarem redes é indispensável a sua participação nas feiras de setor no mercado.

1.4.4.3 Principais Exportadores de Frutos de Casca Rija para o Mercado Italiano

O mercado italiano, como se pode verificar pela Figura 9, importa maioritariamente frutos de casca rija dos EUA, Turquia e Espanha.

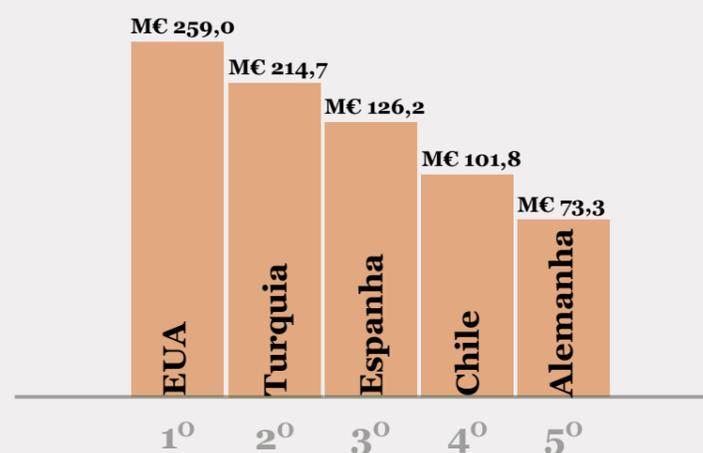


Figura 9 - Principais mercados de origem das importações suíças de carnes e enchidos em 2018.
 FONTE: ITC, Trade Map (acedido em junho de 2019)

1.4.4.4 Feiras de Referência

- **TuttoFood** | Salão Bienal da Alimentação, Confeiraria, Produtos Biológicos, Bebidas e Produtos de Marca - Milão

1.4.4.5 Regulamentos e Barreiras Aduaneiras

Itália, como membro da UE, faz parte integrante da União Aduaneira, caracterizada por um regime de livre circulação de mercadorias e pela adoção de uma política comercial comum relativamente a países terceiros. As mercadorias com origem em países da UE, ou já colocadas em território comunitário, encontram-se isentas de controlos alfandegários, necessitando apenas de cumprir os requisitos técnicos e de qualidade exigidos pelos países de destino. Estes requisitos encontram-se de acordo com a legislação comunitária (e.g. (CE) 852/2004, (CE) 178/2002, entre outros).

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.

De entre a legislação comunitária, destacam-se os aspetos que dizem respeito à rotulagem de produtos alimentares e que obrigam à inclusão de elementos como a denominação comercial e a origem do produto.

No caso de Itália, todos estes elementos devem ser apresentados em italiano e num local bem visível na embalagem, de fácil leitura.



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).

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 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

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 CE¹

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.

¹A 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
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.