



Financiado pela
União Europeia



MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA
E COMÉRCIO

GUIA DE EXPORTAÇÃO

COMO EXPORTAR COM SUCESSO PARA A UNIÃO EUROPEIA A
PARTIR DE MOÇAMBIQUE



FIDELIZAÇÃO

As opiniões e comentários nesta publicação são exclusivos dos autores. Elas não vinculam nem representam as posições e opiniões do Ministério da Indústria e Comércio (MIC), instituições nela referenciadas, a União Europeia e o projecto Promove Comércio.

Nos mesmos termos, qualquer eventual erro ou omissão são da exclusiva responsabilidade dos autores.

A informação na presente publicação corresponde a que estava em vigor a 1 de Janeiro de 2023.

AGRADECIMENTOS

O MIC manifesta o seu agradecimento a todas e cada uma das diferentes instituições públicas e privadas pela sua colaboração e contribuição na elaboração do presente Guia, especialmente a Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO) e a Delegação da União Europeia em Moçambique.

Ficha Técnica

Guia de Exportação - Como exportar com sucesso para o mercado europeu a partir de Moçambique

Propriedade:

Ministério da Indústria e Comércio

Serviços de Consultoria:

Mateus Chale, Consultor e Advogado, Chale Advogados
Samuel Zita, Consultor e Economista, SE Trade Advisors
Denzel dos Santos, Economista, SE Trade Advisors

Coordenação e Supervisão:

Gregorio Tradacete, Team Leader do projecto PROMOVE COMÉRCIO
Ascensão Machel, Gestor de Operações do projecto PROMOVE COMÉRCIO

Desenho Gráfico:

Romeu Laice, Consultor e Designer Gráfico
Solomon Tivane, Consultor e Designer Gráfico

PREFÁCIO



O Governo no âmbito da implementação do seu modelo de diplomacia económica, tem vindo a mobilizar e estabelecer mercados através de Acordos de Comércio preferenciais que facilitam o acesso competitivo dos produtos nacionais. Este exercício tem em vista o aumento e a diversificação das exportações, assegurando a sua internacionalização no âmbito da melhoria da balança comercial.

A União Europeia é o maior parceiro comercial multilateral de Moçambique, que através do Acordo de Parceria Económica e o Acordo de Tudo Menos Armas, permite que os produtos nacionais tenha acesso ao mesmo livre de direitos aduaneiros e quotas. Apesar desta facilidade disponível a mais de cinco anos, apenas 27% das Micro, Pequenas e Médias Empresas, como o maior segmento empresarial de Moçambique é que exportam para este mercado.

Moçambique de Zumbo ao Índico e do Rovuma ao Maputo tem uma significativa capacidade produtiva a nível de cadeias de valor conhecidas e anónimas com potencial exportável. Temos a consciência de que a informação sobre as oportunidades existentes nos Acordos Comerciais, especialmente o com a União Europeia, precisa de ser massivamente divulgada e estimulado o seu uso estratégico pelo sector privado incluindo as cooperativas.

O presente Guia de Exportação, o primeiro de muitos que pretendemos editar, é parte da resposta que juntamente com as Associações Empresariais, colocamos hoje a disposição do mercado de Informação sobre literacia de mercados. Aqui se encontra o passo a passo de como melhor exportar e tirar vantagens comerciais do mercado da União Europeia.

Caro Exportador, Empreendedor e Utente do Comércio Externo,

Convido-lhe a ler e a usar o presente Guia de Exportação, certos de que a sua crítica vai contribuir para melhoria das próximas edições. O **Made In Mozambique** tem espaço para competir e fazer diferença no mercado da União Europeia.

Facilitar! Informar! Desenvolver!

O Ministro da Indústria e Comércio
Silvino Augusto José Moreno

PREFÁCIO



O comércio sempre foi e é um poderoso motor do desenvolvimento sócio-económico e de prosperidade das nações, reforçando simultaneamente a integração regional e mundial. A União Europeia é uma forte defensora de um comércio baseado em regras internacionais, que promove um crescimento inclusivo e a criação de emprego, com a sustentabilidade no seu cerne.

Os Acordos de Parceria Económica (APE) assinados entre a União Europeia (UE) e as regiões e países africanos constituem a pedra angular das relações comerciais África-UE, e contribuem para as iniciativas de integração africanas em curso, incluindo a Zona de Comércio Livre Continental Africano (ZCLCA).

Moçambique é parte do Acordo de Parceria Económica entre a UE e seis países da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), que entrou em vigor em Fevereiro de 2018. Este bloco regional tem uma balança comercial positiva com a UE, exportando mercadorias avaliadas em quase 50 mil milhões de Euros para a UE e importando cerca de 33 mil milhões de Euros em bens, em 2022. Moçambique é parte activa deste Acordo, também com um excedente comercial. No entanto, as exportações para a UE ainda estão limitadas a um número reduzido de empresas moçambicanas, podendo-se tirar ainda mais proveito das oportunidades oferecidas pelo Acordo, o qual garante acesso ao mercado da UE sem quaisquer tarifas aduaneiras ou quotas associadas.

O programa PROMOVE Comércio, financiado pela União Europeia, tem estado a contribuir para melhorar aspectos diversos da facilitação do comércio, reforçando a capacidade do Governo de Moçambique para implementar as reformas neste ramo, incluídas no Acordo de Parceria Económica EU-SADC, e no Acordo de Facilitação do Comércio da Organização Mundial do Comércio (OMC). Este programa visa ainda colmatar as imperfeições da Infraestruturas da Qualidade dos Obstáculos Técnicos ao Comércio e reforçar o conhecimento e a capacidade das partes interessadas do sector privado, no que diz respeito às oportunidades do APE.

Para uma melhor divulgação e sensibilização das empresas de Moçambique sobre as oportunidades que apresenta o Acordo de Parceria Económica, a União Europeia trabalhou com o Ministério de Indústria e Comércio neste Guia de Exportação, que explica, em detalhe, os passos necessários para realizar com sucesso exportações para a União Europeia a partir de Moçambique.

Confiamos e vemos neste Guia um instrumento útil para os empresários moçambicanos e um importante contributo para o aprofundamento dos laços comerciais entre Moçambique e a União Europeia.

Embaixador da União Europeia

Antonino Maggiore

ÍNDICE

Lista de Figuras e Tabelas	6
Lista de Acrónimos	7
I. INTRODUÇÃO	8
II. PREPARAÇÃO PARA A EXPORTAÇÃO	13
Porquê exportar?	13
Prontidão para exportação	15
Porquê a União Europeia?	21
Porquê o APE?	21
Como obter assistência?	26
III. REQUISITOS GERAIS PARA EXPORTAÇÃO	27
Uso das Preferenciais Comerciais	37
IV. EXPORTAÇÃO ATRAVÉS DO APE	39
Regras de Origem	42
Produtos Agrícolas	48
Produtos Pesqueiros	51
V. IMPORTAÇÃO ATRAVÉS DO APE	54
VI. REGRAS DE OURO	59
ANEXOS	60
REFERÊNCIAS	111

LISTA DE FIGURAS E TABELAS

Lista de Figuras

Figura 1: Prontidão para a exportação	16
Figura 2: Passos para preparação da empresa para exportar	19
Figura 3: Passos para exportar no geral	35
Figura 4: Lógica das preferências comerciais	38
Figura 5: Passos para obtenção de certificado de origem	40
Figura 6: Passos para exportar produtos agrícolas	50
Figura 7: para exportação de produtos pesqueiros	53
Figura 8: Passos para determinar se um producto se aplica ao APE	55
Figura 9: Categorias gerais do desarmamento pautal de Moçambique	56
Figura 10: Passos para importação da UE	57

Lista de Tabelas

Tabela 1: Lista de verificação de preparação para exportar	19
Tabela 2: Estrutura do APE	23
Tabela 3: Calendário de eliminação progressiva dos direitos aduaneiros na importação da UE	55
Tabela 4: Calendário de eliminação proimportação da UE	58

LISTA DE ACRÓNIMOS

ADNAP	Administração Nacional das Pescas
APE/EPA	Acordo de Parceria Económica
APIEX	Agência para a Promoção de Investimentos e Exportações
AT	Autoridade Tributária de Moçambique
BAU	Balcão de Atendimento Único
CAE	Classificação da Actividade Económica
CREL	Conservatória das Entidades Legais
DGA	Direcção Geral das Alfândegas
DNI	Direcção da Nacional da Indústria
DPIC	Direcção Provincial da Indústria e Comércio
EBA	<i>Everything But Arms</i>
EEE	Espaço Económico Europeu
EUR	Euro
GATT	Acordo Geral sobre o Comércio e Tarifas
ICE	Imposto sobre Consumo Específico
INIP	Instituto Nacional de Inspecção do Pescado
IPEME	Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
JUE	Janela Única Electrónica
MADER	Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
MMAIP	Ministério do Mar, Águas Interiores e Pescas
MZN	Metical
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
NMF	Nação Mais Favorecida
NUIT	Número Único de Identificação Tributária
OCE	Operador do Comércio Externo
ODS	Objectivos de Desenvolvimento Sustentável
OMA	Organização Mundial das Alfândegas
OMC	Organização Mundial do Comércio
PMD	Países Menos Desenvolvidos
RdO	Regras de Origem
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
SGP	Sistema Generalizado de Preferências
SH	Sistema Harmonizado
SPS	Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
UE	União Europeia
UNIDO	Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
USD	Dólar dos Estados Unidos da América

I. INTRODUÇÃO

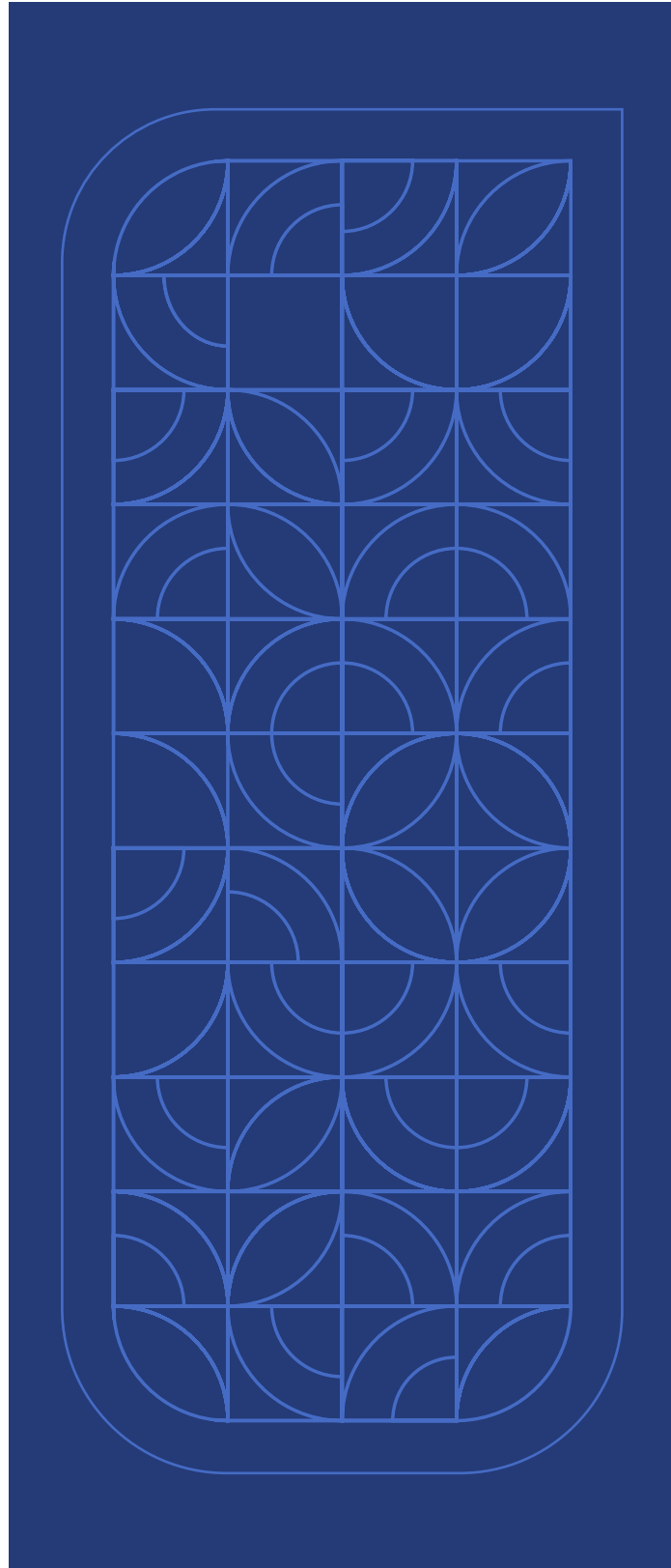
Nota Preliminar

Este Guia foi preparado pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC) de Moçambique como instrumento de divulgação e conhecimento do Acordo de Parceria Económica (APE), para facilitar e promover o aumento e a diversificação das exportações do país, nomeadamente aproveitando as oportunidades para as empresas moçambicanas resultantes do acesso preferencial ao mercado da União Europeia (UE).

O MIC é a instituição do governo de Moçambique responsável pela definição e implementação da política comercial do país, como negociar acordos para facilitar trocas comerciais, promover o seu aproveitamento, e estabelecer medidas de protecção da produção e empresas nacionais, entre outras no âmbito do comércio internacional.

O Guia foi elaborado sob supervisão e no âmbito da Assistência Técnica da DAI Global, uma firma mundial de consultoria para o desenvolvimento com projectos em mais de 150 países, que implementa o programa de Apoio ao Comércio e Desenvolvimento de Moçambique – Promove Comércio, financiado pela UE.

As principais fontes de informação para a elaboração deste Guia foram o próprio APE e outra legislação de Moçambique e da UE aplicável a compra e venda transfronteiriça de bens nos dois mercados, que se encontra listada na secção de Anexos para melhor referência e consulta. Também foi baseada em entrevistas a empresas que exportam ou com interesse em explorar novos mercados e instituições que prestam apoio às exportações.



O que é?

Este documento é um instrumento de informação e referência, com guia prático sobre os passos necessários para exportar, com particular destaque para a UE e beneficiando das vantagens do APE.

O presente Guia fornece informação geral sobre os procedimentos e requisitos relativos ao APE para permitir aos utilizadores terem um melhor entendimento e orientação no processo de exportação para a UE.

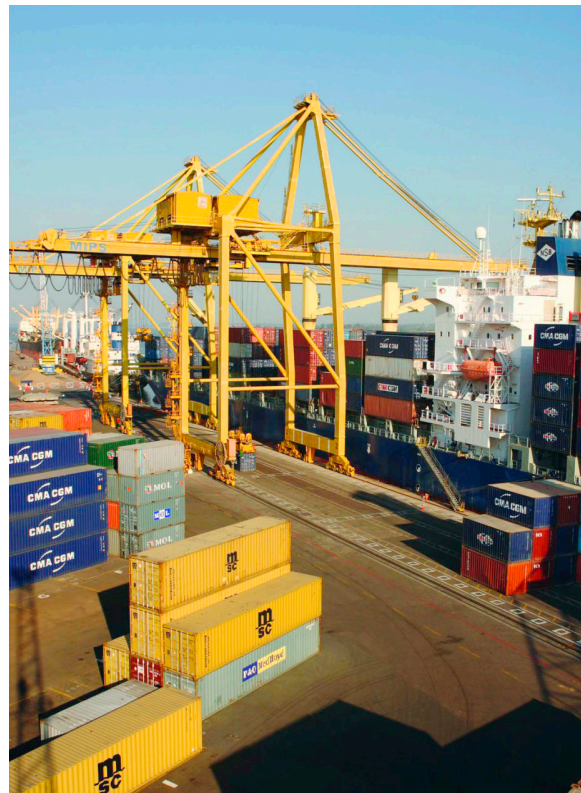
Apresenta a sequência, passo a passo, e lista os procedimentos, documentos e a conformidade necessária para quem pretenda exportar ou explorar melhor o mercado da UE. O Guia não cobre todos os sectores e produtos. Por enquanto e, com maior especialidade, cobre os produtos agrícolas e os pesqueiros, mas apresenta informação geral sobre outras mercadorias.

Além dos requisitos gerais e dependendo do produto a exportar, o mesmo poderá estar sujeito a outra regulamentação e requisitos para aceder ao mercado da UE.

O que não é?

O Guia visa servir de referência geral:

- Não é fonte de informação vinculativa nem substitui um parecer jurídico ou económico sobre a viabilidade económica da empresa para exportação. Questões técnicas particulares devem ser encaminhadas para as instituições apropriadas e na forma exigida pela lei, podendo as empresas, sempre que necessário, solicitar a assistência de consultores de comércio internacional ou outros técnicos especializados;
- Não confere qualquer tipo de conformidade em relação aos procedimentos;
- Não contém todos os elementos ou informações sobre o mercado europeu, como regulamentos, tendências, hábitos de consumidores, entre outros.



Porquê o Guia?

O Guia foi desenvolvido por se ter constatado haver uma generalizada falta de informação por parte dos operadores económicos sobre o APE e suas vantagens, também associado ao facto de ser um acordo relativamente recente, que entrou em vigor em Fevereiro de 2018.

Além do generalizado desconhecimento, muitas empresas, sobretudo as MPMEs, enfrentam desafios quanto à capacidade de percorrer, entender e cumprir os relativamente complexos requisitos e procedimentos formais do APE.

Esses requisitos incluem obrigações quanto aos produtos e processos de produção como padrões, cujo conhecimento e domínio pelas empresas pode contribuir para melhorar a sua capacidade, qualidade e quantidade de bens produzidos e exportáveis.

Além do tempo e conhecimento técnico, muitas MPMEs não têm recursos e capacidade para acompanhar esses requisitos, pelo que com o Guia pretende-se ainda:

- Orientar as empresas, de forma prática, nos processos relativos à sua capacidade para exportar;
- Contribuir na melhoria da capacidade das empresas em aceder aos mercados externos, aumentando as suas oportunidades de trocas comerciais e negócios com a UE.
- Divulgar o APE para o cumprimento dos seus objectivos, que vão para além das trocas comerciais para incluir outros aspectos económicos e sociais.

A quem se destina?

O Guia destina-se às empresas que pretendem melhorar a sua competitividade e aumentar a sua rentabilidade através da diversificação dos seus mercados ou iniciar-se nas vendas ao exterior, sobretudo as MPMEs.

O documento tem como alvo principal as MPMEs que exportam, estão prontas, tencionam ou tem potencial para o fazer.

Destina-se ainda às instituições públicas e privadas que prestam serviços de apoio empresarial, como institutos de promoção de MPMEs e exportações e associações empresariais que promovem e assistem as empresas nos seus esforços para exportar.

Quanto ao acesso ao mercado da UE, o Guia destina-se aos produtos exportados ou importados através do APE.

Como o Guia está estruturado?

O Guia está dividido em quatro capítulos ou partes principais, nomeadamente a (i) preparação para a exportação, a (ii) exportação no geral, a (iii) exportação e a (iv) importação através do APE.

- I. **Preparação para Exportação:** Verificação das condições prévias e o nível de prontidão da empresa para exportar, desde questões relativas à estrutura e modelos de gestão e legalidade do próprio operador económico, a conformidade do produto para os mercados externos e a sua apetência e preço, incluindo referências sobre como e onde pode obter assistência para se qualificar e/ou exportar.
- II. **Exportação no Geral:** Listagem e verificação dos requisitos formais de exportação para qualquer mercado, incluindo os necessários e que vinculam a empresa a outros operadores e os relativos ao licenciamento e cumprimento dos regulamentos, bem como o que são e como as empresas podem se beneficiar dos regimes preferenciais de comércio.
- III. **Exportação através do APE:** Listagem e verificação dos requisitos e procedimentos na venda de bens para a UE a partir de Moçambique, incluindo com maior detalhe para sectores específicos de productos agrícolas e pesqueiros, com destaque para os feitos através do APE.
- IV. **Importação através do APE:** Listagem e verificação dos requisitos e procedimentos para a compra de bens na UE com destino a Moçambique usando o APE.

Como usar o Guia?

O documento parte do pressuposto que as empresas se encontram em diferentes estágios em termos de acesso à informação sobre o APE e capacidade de exportar, no geral. Assim, apresenta, de forma sequenciada, as etapas necessárias para se proceder à exportação, desde a avaliação da exportação como um elemento de crescimento dos negócios, exploração de mercados, situação da empresa e do produto bem como as suas condições específicas de acesso ao mercado da UE.

Na mesma lógica e em sequência, cada etapa apresenta um conjunto de passos e, para cada etapa/capítulo, diagramas/esquemas para simplificar e/ou resumir a explicação e uma Lista de Verificações ("Check List") para medir o nível de conformidade das empresas. Inclui ainda caixas ou notas com Dicas (indicação útil, orientação ou conselho) e referenciais sobre instituições e recursos disponíveis para obter mais informação, ajuda ou testar um procedimento em concreto, bem como, em anexo, exemplares dos formulários e outros modelos oficiais.

Dependendo da sua situação e necessidade de informação, nomeadamente se já exporta para outros mercados ou mesmo para a UE usando outros regimes, o utilizador poderá ir directamente para a etapa ou passo específico e verificar os requisitos para um produto em concreto.

De sublinhar, no entanto, que em termos práticos vários passos podem ser realizados em paralelo ou numa ordem diferente em função do produto, termos da transacção acordados em concreto ou costume comercial.

Mas para se ter o quadro geral, recomenda-se a leitura ou levantamento de toda a sequência de passos.

O primeiro e importante passo em qualquer circunstância, é a determinação, com precisão, do Código do Sistema Harmonizado (Código SH) aplicável ao produto que se pretende explorar, exportar ou importar.



2 PREPARAÇÃO PARA A EXPORTAÇÃO

Neste capítulo verifique e estabeleça um indicador de procura do potencial produto no mercado externo, a capacidade da sua empresa para exportar e a assistência disponível para a sua internacionalização.

Porquê exportar?

Geralmente os empreendedores, as MPMEs, os negócios recém-estabelecidos ou mesmo consolidados mas com volumes relativamente pequenos, tendem a pensar na exportação como um exercício dispendioso, difícil que exige grandes volumes ou processos complexos (ou desnecessários) de produção. Com base nessa ideia beneficiam o crescimento do mercado doméstico, aparentemente menos desafiador.

Mas, tanto para as MPMEs como para qualquer produtor, independentemente da dimensão, a exportação é essencial para o sucesso e a sobrevivência da empresa a médio e longo prazo, além de promover o desenvolvimento económico do país, no geral.

Entres outros aspectos, a exportação permite às empresas ter:

- **Competitividade:** Ao exportar as MPMEs estão expostas aos procedimentos e padrões internacionais relacionados à produção. Sendo capaz de estar em conformidade, uma determinada MPME estrutura-se e adota uma organização que lhe permitirá ter maior eficiência e logo ter produtos a um custo relativamente mais baixo e sendo mais competitiva no mercado doméstico como em relação a empresas e/ou produtos similares na região ou no mundo.
- **Novas habilidades:** Ao exportarem, as MPMEs domésticas beneficiam da transferência do conhecimento e habilidades dos compradores e intermediários, que geram ganhos de produtividade e outros.

- **Melhor qualidade do produto:** A adoção de padrões internacionais e avaliação de mercados externos inclui ou permite também ter um produto com melhor qualidade, desenvolvendo maior confiança no mercado doméstico e, tendencialmente, podendo atingir mercados externos mais exigentes e com poder de compra que estão dispostos a pagar mais quando tem alguns elementos de garantia.
- **Economia de escala:** Considerando as limitações do mercado doméstico, tanto em termos de dimensão numérica como no poder de compra ou apetência para certo tipo de produtos “sofisticados” em termos de hábitos de consumo, as exportações permitem o acesso a mercados mais diversificados e ao aumento da produção para maiores volumes, logo maiores margens de lucro.
- **Arrecadar divisas:** Ter acesso a moedas convertíveis absorve o choque cambial na aquisição de matéria prima, controle da subida dos preços e maior poder de compra, além de contribuir para a melhoria da balança de pagamentos.
- **Criar emprego:** Os rendimentos resultantes das exportações vão induzir reinvestimentos e criação de empregos sustentáveis para lidar com o aumento dos volumes de produção.
- **Gerir o risco:** Colocar produtos em diferentes mercados e dessa forma compensar crises ou flutuações no mercado doméstico.

Por essas razões, em regra, os governos apoiam e têm incentivos para a exportação, como a isenção de pagamentos de direitos aduaneiros e procedimentos mais simplificados, além de apoio directo e financiamento.

Assim, é recomendável logo de início preparar o seu negócio a pensar na exportação e ao longo da evolução da empresa avaliar sempre a possibilidade da sua internacionalização, como forma de consolidar a posição no mercado doméstico e aumentar os rendimentos de forma sustentada.

Pode também conceber e iniciar um negócio justamente para aproveitar as oportunidades criadas por instrumentos de acesso preferencial ao mercado da UE como o APE.

O exercício de preparação para a exportação e a estruturação da produção orientada para os mercados externos, melhora a posição e as vendas no mercado doméstico, além dos múltiplos ganhos ao exportar.

Prontidão para exportação

Apesar das reconhecidas vantagens da exportação para as empresas e economia no geral, fazer vendas internacionais de bens sem a devida preparação pode ser contraproducente e até levar a perdas financeiras que podem pôr em causa o próprio negócio, sobretudo para as MPMEs porque envolvem, entre outros:

- **Documentos**, que tem maior importância e são mais e complexos por envolver dois ou mais países, pelo que há necessidade de preencher declarações alfandegárias, cumprir com regulamentos de outros mercados e clarificar o envolvimento de terceiros como seguradoras, bancos e transportadores, o que exige tempo, dinheiro e capacidade técnica.
- Diferenças **culturais** e **climáticas** que podem ter influência na forma como se produz e o momento para a colocação dos produtos no mercado externo, além das negociações para a venda da mercadoria.
- **Barreiras linguísticas** que implicam contactos em línguas diferentes e, em regra, o uso de uma terceira língua que é o Inglês, o que pode dificultar as negociações e pesquisa de mercado, bem como criar falhas na comunicação que resultam em perdas financeiras.
- **Implicações financeiras** - Como o período de pagamento em regra é longo, pode causar problemas de liquidez ou levar ao endividamento, além dos custos associados a possível mudança do processo de produção, adaptação do produto e publicidade, bem como a exploração do mercado que podem exigir acesso a financiamento.
- A **facturação** do produto é feita em divisas como o Dólar dos Estados Unidos da América e Euro da UE, pelo que a empresa tem que fazê-lo de forma a gerir o risco de flutuações no valor dessas moedas, além do acesso, pagamentos e recebimentos do estrangeiro estar sujeito ao cumprimento de um conjunto de normas sobre **controle cambial**.
- Dependendo da mercadoria em causa, o cumprimento de requisitos de outros mercados pode implicar **mudanças no processo de produção e do próprio produto** para atender a padrões e/ou certificações e regras sobre rotulagem e embalagens.
- **Ambiente político e legal** com o país que se pretende fazer negócio pode implicar restrições adicionais como sanções ou representar outro tipo de risco resultante da situação política ou legal com consequências no tempo para receber pagamentos ou cumprir prazos de entrega da mercadoria.

Assim, para se assegurar uma exportação sem grandes sobressaltos é necessário antes preparar o seu negócio e produto para a exportação e conhecer o ambiente do comércio internacional. Isso implica verificar um conjunto de aspectos relativos (i) à gestão da própria empresa; (ii) ao produto que se pretende exportar; e (iii) às condições do mercado para onde pretende-se vender o bem.

Figura 1: Prontidão para a exportação



Gestão da empresa

Nesta secção pode ter a indicação do nível de prontidão do seu negócio, ou seja, o conjunto de processos de gestão da empresa. A componente formal de cumprimento dos requisitos legais da actividade comercial com relevância para as exportações é tratada no capítulo sobre Requisitos Gerais para Exportação.

A nível da sua empresa é necessário verificar e assegurar um conjunto de aspectos relativos à sua estrutura e operação que envolvem um (a) compromisso da liderança e (b) criação de capacidade para satisfazer o mercado externo.

a) *Compromisso da gestão*

Este aspecto implica, desde logo, a motivação, com a avaliação das razões e benefícios da exportação bem como uma planificação e a sua comunicação aos colaboradores que devem ser envolvidos. O exercício compreende a elaboração ou consideração de elementos de um **Plano de Negócios e Estratégia de Exportação** com os passos necessários para implementá-los, considerando os riscos e oportunidades existentes. Deve incluir:

- **Descrição do Negócio:** Definição dos objectivos de curto, médio e longo prazo da empresa com a sua internacionalização; Identificação dos elementos fortes e fracos da empresa e do produto que se pretende exportar;

- **Análise do Mercado:** Ambiente do mercado, descrição e identificação do mercado alvo, compradores ou agentes.
- **Análise Competitiva:** Pesquisa estratégica com informação sobre os mercados e produtos concorrentes;
- **Plano de Gestão e Operação:** Como estabelecer e gerir as operações de exportação, incluindo os recursos humanos e prazos para cada objectivo.
- **Considerações financeiras:** Análise dos recursos existentes e os que serão necessários para expor, as qualidades do produto e custear o esforço de exportação, incluindo forma de angariação.

b) *Capacidade de exportação*

A venda para mercados externos pode exigir alterações no processo de produção para que seja mais eficiente e responda às exigências do mercado, tanto em termos de possível aumento da capacidade para atender a quantidades e prazos acordados com o fornecedor como a componente técnica para assegurar que o produto seja adequado aos padrões internacionais.

O processo pode implicar certificações do produto, do processo de produção e das instalações, incluindo requisitos quanto a higiene e segurança no trabalho e outros aspectos como os recursos humanos para lidar com essas exigências e procedimentos.

Conformidade do produto

Verifique a prontidão do produto e a sua adaptabilidade para a exportação, incluindo o que será necessário para aceder a certos mercados externos.

O produto para exportação deve ter características e flexibilidade que lhe permita facilmente aceder a mercados externos, competir com produtos similares a nível mundial e cumprir um conjunto de regulamentos dos diferentes países. Também deve poder ser adaptado para vários mercados. Essas características visam não só tornar o produto apelativo em termos de preço, utilidade, qualidade e “design” (desenho gráfico), como também cumprir com as diferentes exigências como:

Requisitos legais: Dependendo do tipo de produtos, sobretudo para os alimentos de origem animal ou vegetal, há sempre um conjunto de regulamentos no país de origem e no de destino sobre a sua produção e comercialização.

No país de origem alguns produtos podem ser restritos, exigirem licenças específicas ou estarem sujeitos a taxas, quotas e outras limitações para desmotivar a exportação em bens protegidos ou por outras razões.

No país de destino estes podem ter a ver com a protecção da saúde e segurança dos consumidores mas também das respectivas indústrias locais, o que resulta em exigências como certificações e testes laboratoriais, informação específica que deve constar na rotulagem como os ingredientes, códigos de barras, tamanho da informação técnica do produto, restrições em termos de certos tipos de componentes, preços mínimos, entre outros. Caso contrário, a mercadoria pode ser impedida de entrar ou ser retida para testes adicionais.

Flexibilidade: adaptabilidade em relação à forma, tamanho, tipo, embalagem, manuais, etc. Estas características podem significar a alteração da posição pautal e logo dos potenciais benefícios. Há também a possibilidade do preço ser afectado pelos custos de transporte em certas condições, formas ou quantidades.

Relação com o mercado: Verificação se o produto está adequado para o mercado alvo, nomeadamente considerando hábitos dos consumidores e possíveis condições específicas.

Inteligência de Mercado

Veja se e onde o seu produto é procurado, a que preço e quem são os concorrentes, além das tendências de crescimento, diminuição ou mudança para outros mercados.

Antes de embarcar o produto para a exportação há necessidade de proceder ao levantamento e análise de um conjunto de informação e dados que lhe permitam aferir da viabilidade e procura do produto, como por exemplo identificar:

- O **mercado mais rentável** em que a mercadoria possa ser colocada a um preço abaixo dos produtos com a mesma qualidade, tanto em resultado de beneficiar de preferências como custos de produção e colocação.
- As **características distintivas** que tornam o produto diferenciado no mercado alvo, bem como outras vantagens competitivas e formas de colocação do produto, incluindo publicidade e participação em feiras.
- O **comprador, intermediário, parceiro, agente ou tipo de consumidor**; se é para o produto ser colocado directamente nas lojas ou para ser submetido a outros níveis de processamento, integrando cadeias de valor, incluindo custos de colocação, preços no mercado e outras taxas ou impostos a que possa estar sujeito.

- As **Tendências e características do mercado**: considerar hábitos de consumo e análise de dinâmicas e dados em termos de vendas e aspectos que os possam afectar, incluindo a concorrência de produtos de outros mercados.



Ao pesquisar o mercado externo não investigue apenas os direitos aduaneiros, mas todas as outras taxas e impostos que o produto pode estar sujeito num determinado país de destino, como o IVA e o ICE. Verifique e considere igualmente outros aspectos ao fixar o preço de venda como os custos para colocar o produto, transporte e seguro.

Figura 2: Passos para preparação da empresa para Exportar



Tabela 1

Lista de controle sobre prontidão para Exportar

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Estratégia e Plano de exportação | <input checked="" type="checkbox"/> Recursos Humanos alocados |
| <input checked="" type="checkbox"/> Recursos Financeiros | <input checked="" type="checkbox"/> Comprador e mercado identificados |
| <input checked="" type="checkbox"/> Produto na forma e com rotulagem adequada | |

No Anexo 1 poderá encontrar um questionário que o ajudará na avaliação e orientação sobre capacidade para exportação.



Ajuda na preparação para exportar e aceder aos mercados externos?

Existem diversas instituições, programas, recursos e instrumentos de apoio às empresas para exportar.

APIEX: Para prestação de serviços de apoio institucional aos investidores e exportadores.

Av. Ahmed Sekou Touré, nº 2539, Cidade de Maputo

Telefone: +258 82 305 6432

Email: info.apiex@apiex.gov.mz

Sítio na Internet: <https://www.apiex.gov.mz/>

IPEME: Para capacitação, consultoria, informação e formação empresarial sobre negócios, desenvolvimento de estratégias e assistência às MPMEs no acesso a financiamento, incluindo no acesso a mercados externos através do projecto PME Exporte. Contacte os Centros de Orientação Empresarial na sua província ou região ou na sede através:

Av. 25 de Setembro, nº 1509, 1º Andar, Esquerdo, Cidade de Maputo

Telefone: +258 21 305626

Celular e WhatsApp: +258 83 3405286

Email: info@ipeme.gov.mz

Sítio na Internet: <https://www.ipeme.org>

Programa Promove Comercio (Março de 2020 a Março de 2024): Assiste às MPMEs a melhorar a sua qualidade e competitividade, facilitando o acesso ao mercado da UE fornecendo formação, assistência técnica e orientação para exportação. Inclui: fontes externas de competitividade;

mercados de produtos e posicionamento; capacidades de gestão e aspectos sociais; capacidades técnicas e qualidade; e desempenho financeiro.

MIC – Direcção Nacional do Comércio Externo, Direcção de Apoio ao Sector Privado e Instituto BAÚ, IP (incluindo BAÚs provinciais): para informações sobre procedimentos de registo e acordos comerciais com oportunidades para exportação

Praça 25 de Junho, nr 300, RC e 8º andar

Portal: www.mic.gov.mz

www.portaldocomercioexterno.gov.mz

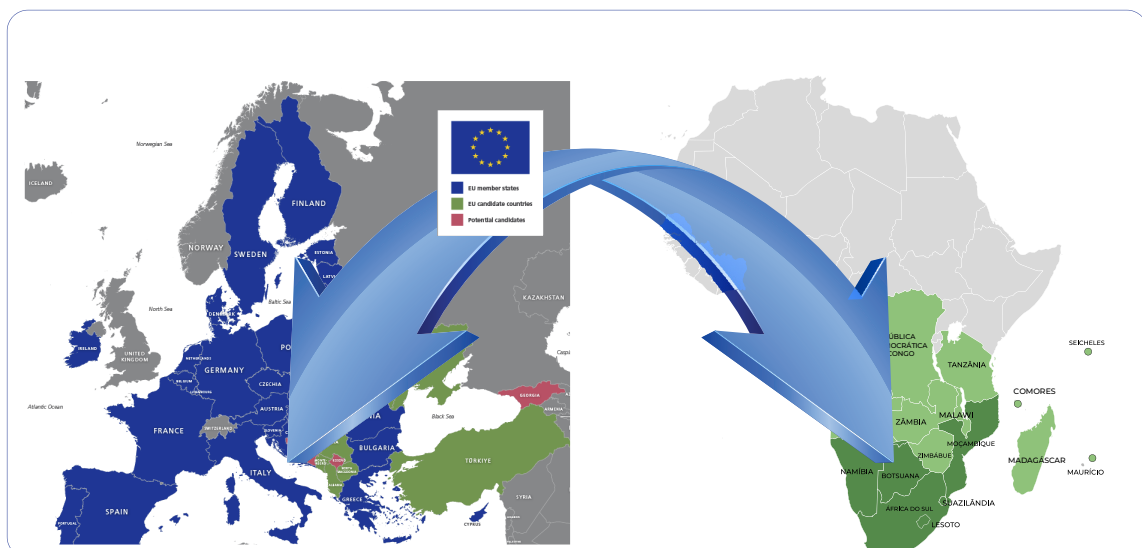
- As representações diplomáticas de Moçambique no exterior podem também ser fonte ou referência sobre os respectivos mercados. Consulte a lista de contactos das Missões Diplomáticas em anexo ao presente guia (Anexo 2).
- MIC-DASP e as respectivas direcções ou delegações
- Recursos disponíveis na internet, incluindo formação sobre exportações e acesso a mercados:
 - Helpdesk para MPMEs da UE: <https://een.ec.europa.eu/>
 - Global Trade Help Desk: <https://globaltradehelpdesk.org/pt>
 - International Trade Centre: <https://intra-cen.org/>
 - Access2markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home> (disponível em português)
 - Trade Forward Southern Africa: <https://www.tfsouthernafrica.org/export-tools/export-toolkit-resources/>

Porquê a União Europeia?

- A UE é uma das maiores e mais abertas economias do mundo, composta por cerca de 447,7 milhões de habitantes nos 27 países que a compõem e com um mercado de grande diversidade, consciência social e ambiental, bem como tendências de consumo que permitem criar “nichos” viáveis para produtos com certas características em promoção do desenvolvimento dos países produtores como Moçambique.
- O mercado europeu é há vários anos um dos maiores mercados de destino das exportações de Moçambique e a origem das importações do país.
- Preços atractivos, que permitem vendas por valores relativamente altos comparando com outros mercados.
- Facilidade no acesso ao seu mercado para produtos de países em desenvolvimento como Moçambique, livre do pagamento de direitos aduaneiros e quotas.
- Existência ou financiamento de programas de apoio e assistência técnica a empresas e/ou instituições para a produção e internacionalização das empresas, sobretudo as MPMEs.
- Possui vários acordos comerciais que cobrem praticamente todas as regiões.

Porquê o APE?

O APE reforçou e alargou as vantagens e as oportunidades para as empresas moçambicanas exportarem para o mercado da UE, estabelecendo um quadro mais estável e nos dois sentidos das relações comerciais, cooperação e de apoio ao desenvolvimento.



O que é o APE?

Um acordo assinado em 2016 entre seis países da SADC (África do Sul, Botsuana, Eswatini, Lesoto, Moçambique e Namíbia) e a UE. Cria uma zona de comércio livre entre os referidos países e a UE, com acesso desigual, mas nos dois sentidos para os produtos dos respectivos mercados. Estabelece também o quadro da cooperação económica e social entre os países, incluindo assistência técnica para o desenvolvimento.

Em Moçambique o APE foi ratificado pela Assembleia da República a 16 de Outubro de 2017, através da Resolução nº 12/2017, publicado no BR nº 161, I Série, com a mesma data. A implementação do acordo começou a 4 de Fevereiro de 2018.

O texto do APE possui 122 artigos, seis Anexos, quatro Protocolos e uma Acta Final (ver Tabela 2). incluindo as pautas aduaneiras com a lista dos produtos que tem redução ou isenção dos direitos aduaneiros e o calendário para a sua redução e/ou eliminação.

Quanto ao Comércio

No geral e quanto ao acesso aos mercados, o APE prevê aberturas diferenciadas entre a África do Sul e os restantes países. Para Moçambique, Botsuana, Eswatini, Lesoto e Namíbia, o acordo prevê que estes países tenham acesso ao mercado da UE sem limitação de quantidades (livre de quotas) e sem o pagamento de direitos aduaneiros para todos os produtos excepto armas e munições.

Para a África do Sul, a UE liberalizou 98,7% do seu mercado com cerca de 96.2% livre de quotas e direitos aduaneiros e 2,5% parcialmente, sendo que 1,3% dos produtos ficam excluídos da liberalização das trocas comerciais entre eles.

No sentido inverso das trocas comerciais e no caso de Moçambique, o acordo prevê a eliminação gradual de direitos aduaneiros na importação de 74% das posições pautais dos produtos da UE durante dez anos, a começar da data de entrada em vigor (Janeiro de 2018), nos termos do Anexo III do APE, resumida no Capítulo VI deste guia.

Assim, 26% dos produtos que são sensíveis para Moçambique não terão redução ou eliminação de direitos aduaneiros ao serem importados da UE no âmbito do APE, como veículos automóveis, têxteis, cimento, pescado, entre outros.

Quanto aos Desenvolvimento sustentável e cooperação

O APE é mais do que um acordo para fazer comércio. Inclui a promoção do comércio internacional de modo a contribuir para e no quadro dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Estabelece também as áreas e prioridades da cooperação entre Moçambique e a UE.

O acordo tem como objectivos, nos termos do seu artigo primeiro:

- a) Contribuir para a redução e eliminação da pobreza através do estabelecimento de uma parceria coerente com os ODS;
- b) Promover a integração regional, cooperação económica e a boa governação da SADC/APE;
- c) Promover a integração gradual do Grupo de Estados da SADC/APE SADC na economia mundial;
- d) Melhorar a capacidade do Grupo de Estados da SADC/APE em matéria de política comercial e outras questões relativas ao comércio;
- e) Apoiar as condições para aumentar o investimento e as iniciativas do sector privado e melhorar a capacidade de oferta, a competitividade e o crescimento económico do Grupo de Estados da SADC/APE; e
- f) Aprofundar as relações existentes entre as partes com base na solidariedade e no interesse comum.

Tabela 2: Estrutura do APE

6 PARTES	6 ANEXOS	4 PROTOCOLOS
<ul style="list-style-type: none"> I Desenvolvimento Sustentável e outras áreas de cooperação (Art. 1 - 19) II Aspectos do Comércio e Relacionados (Art. 20 - 74) III Prevenção e Resolução de Diferendos (Art. 75 - 96) IV Cláusula da Excepção Geral (Art. 97 - 99) V Provisões Institucionais (Art. 100 - 103) VI Disposições Gerais e Finais (Art. 104 - 122) 	<ul style="list-style-type: none"> I Direitos aduaneiros da UE aplicáveis aos produtos oriundos dos Estados signatários do APE SADC II Direitos aduaneiros da SACU aplicáveis aos produtos oriundos da UE III Direitos aduaneiros de Moçambique aplicáveis aos produtos oriundos da UE IV Medidas de Salvaguarda Agrícolas V Medidas de Salvaguarda Transitórias para o Botswana, Lesoto, Eswatini e Namíbia VI Medidas Sanitárias e Fitossanitárias nos sectores e produtos prioritários 	<ul style="list-style-type: none"> I Definição do Conceito de Produtos Originários e Métodos de Cooperação Administrativa II Apoio Administrativo Mútuo nos aspectos aduaneiros III Indicações Geográficas e Comércio de vinhos e espirituosas* IV Relação entre o TDCA e este acordo* <p>* Apenas aplicáveis para África do Sul e UE</p>

Diferença entre APE e EBA

A UE tem actualmente em vigor vários regimes de acesso preferencial¹, sendo que o mais usado em Moçambique é a iniciativa EBA (tudo menos armas, em inglês - “*Everything But Arms*”)², que se aplica em simultâneo com o APE.

As empresas devem escolher que mecanismo pretendem usar nas suas operações, sendo que ambos permitem o acesso livre e sem limitações de quantidades a todos os produtos, excepto armas e munições.

Muitas empresas moçambicanas que exportam para o mercado europeu têm tradicionalmente usado o EBA.

Coloca-se, então, a questão de saber, do ponto de vista das empresas, quais são as diferenças entre os dois mecanismos ou as vantagens de se exportar através do APE.

Em resumo, as diferenças entre os dois mecanismos são no seguinte:

- O EBA é um mecanismo unilateral da UE em apoio aos Países Menos Desenvolvidos (PMD). Como tal, o mesmo é temporário, pode ser alterado ou eliminado sem qualquer consulta a Moçambique e depende da qualificação do país para o estatuto de PMD, que pode mudar em função do seu desenvolvimento.
- Pelo contrário, o APE é um acordo entre as Partes, pelo que estabelece maior segurança jurídica para as trocas comerciais que permite planeamento e investimento seguro a longo prazo, com a possibilidade de negociação e coordenação na sua aplicação.
- Na parte puramente comercial, o APE tem regras mais flexíveis sobre como os produtos de Moçambique podem se qualificar para usar o mecanismo de acesso ao mercado europeu em comparação com o EBA.
- O APE inclui redução e eliminação de direitos aduaneiros tanto nos produtos importados como os exportados de Moçambique (importados pela UE), enquanto que o EBA aplica-se apenas aos produtos exportados pelo país.
- O APE inclui mecanismos de defesa e protecção de indústrias moçambicanas em crescimento, o que não está disponível através do EBA.
- O APE inclui a assistência ao desenvolvimento e a promoção da capacidade das empresas moçambicanas exportarem para a UE, o que não está disponível através do EBA.

1. De acordo com Generalized System of Preferences Handbook on the Scheme of the European Union (5th Edition, Geneva, 2022), a UE possui três arranjos preferenciais cuja respectiva legislação termina a 31 de Dezembro de 2023: (O geral, o SGP+ e o EBA).

2. Em rigor, corresponde ao alargamento do SGP, que concede aos PMD acesso preferencial a UE em productos seleccionados

Por ser um acordo relativamente recente e abrangente, o APE oferece às empresas moçambicanas melhores e maiores oportunidades de negócio, bem como a sua promoção e protecção com maior segurança jurídica.

Benefícios

Os benefícios do APE podem se resumir no seguinte:

- Remoção de forma recíproca (Moçambique e UE) dos direitos aduaneiros na importação dum vasto leque de bens, mas em diferentes níveis à favor dos bens moçambicanos;
- Flexibilidade nas regras de origem à favor das empresas moçambicanas;
- Facilitação da ajuda ao comércio para reduzir os custos de exportar e importar;
- Protecção da produção nacional contra a concorrência das importações que possam ameaçar sectores estratégicos, através das sobretaxas que incidem sobre os produtos sensíveis (lista negativa) e outros instrumentos como as medidas de salvaguarda (ex. quotas sobre as importações);
- Promoção da industrialização nacional e das cadeias de valor regionais, devido à flexibilidade das Regras de Origem (RdO). Por exemplo, um produto têxtil, pode aceder ao mercado europeu se uma das fases do processo produtivo - como a tecelagem e tricotagem - tiver ocorrido num país signatário do APE; e
- Apoio aos produtores nacionais a assegurar a conformidade com os padrões de segurança nos alimentos, sanidade vegetal e animal da UE.



Ajuda ou mais informação sobre o APE SADC EU

O texto completo do APE (em Português) está disponível no Portal do Comércio Externo de Moçambique (<http://portalcomercioexterno.gov.mz/pt>) ou no Portal da União Europeia ([https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22016A0916\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22016A0916(01)&from=ES)).

Também pode consultar o texto físico, no BR nº161, I Série, de 16 de Outubro.

Para mais informações contacte:

MIC – DNCE

Secretariado da SADC

Como obter assistência?

Depois de uma análise do próprio negócio sobre o interesse e potencial para a exportação, existem instituições e programas que fornecem informação e/ou prestam assistência para colocar a empresa em condições para e assistir a exportar.

Será igualmente útil verificar a existência de linhas de crédito em Moçambique ou no país de destino ou outros incentivos relativos ao produto em particular a que se possa candidatar.

Pode contratar consultores, com ou sem a ajuda das instituições e programas de assistência ao desenvolvimento, para lhe assistir em todas as fases de preparação e para realizar a exportação propriamente dita.

As associações empresariais e instituições que fornecem serviços de apoio empresarial são também um importante recurso e fonte para explorar oportunidades.





3 REQUISITOS GERAIS PARA EXPORTAÇÃO

Neste capítulo são listados os procedimentos e requisitos documentais necessários para a empresa poder exportar, sobretudo considerando a regulamentação nacional e para qualquer país de destino, sem uso de preferências comerciais.

Procedimentos prévios

Identificação dos Códigos do SH

O primeiro exercício ao se pensar ou pretender exportar é determinar com precisão o código do Sistema Harmonizado (SH) do produto que se pretende vender no exterior, constante na Pauta Aduaneira.

Como o nome sugere, o Código SH é de aplicação mundial. No entanto, recomenda-se também a verificação da Pauta Aduaneira do país para onde se pretende vender a mercadoria porque a mesma pode conter desdobramentos ou sofrer alterações/atualizações não disponíveis em Moçambique e logo possíveis diferentes taxas de direitos aduaneiros e requisitos adicionais do produto no país de destino.

Este procedimento é igualmente importante para determinar se o produto pode beneficiar de redução ou eliminação de direitos aduaneiros no âmbito de regimes preferenciais de comércio, por um lado.

Por outro lado, pode permitir que a empresa moçambicana possa alterar o seu processo de produção para as características dos produtos com maiores reduções de direitos aduaneiros ou orientar para os com códigos e características com maiores benefícios, o que poderá implicar valor acrescentado e aumento do preço do produto no mercado internacional.

O mesmo para a possibilidade de se planear ou iniciar negócios justamente para se beneficiar de uma determinada preferência.

Permite ainda direccionar pedidos de informação, procedimentos e assistência específicos nas diferentes instituições e recursos na internet em função das características ou benefícios disponíveis para o produto em causa.

Os produtos são classificados no SH em função da origem e finalidade, incluindo outras características. Assim, a Pauta Aduaneira é composta por secções e capítulos que servem para guiar o utilizador de forma lógica na sua consulta. Cada secção e capítulo correspondente tem notas que explicam os produtos incluídos e excluídos nessa determinada categoria. Cada capítulo está dividido em diferentes posições e subposições pautais em função da categoria ou tipos e formas que o produto apresenta em específico.

Por exemplo, a Secção II serve para os Produtos do Reino Vegetal e entre estes, o Capítulo 8 para “Frutas, cascas de citrinos e de melões”. Dentro do capítulo podemos considerar os “Cocos, castanha do Brasil e castanha de caju, frescos ou secos” que se encontra na posição 01 e entre elas a castanha de caju na subposição 3 e entre esta, a sem casca na nova subposição 2. Como este produto não apresenta desagregações e outras formas adicionais, o código SH da Castanha de Caju é 0801.32.00.

Ou seja, o código SH é constituído por seis ou mais dígitos determinados pelos números correspondentes ao Capítulo, Posição Pautal e Subposições Pautais. Se o produto não puder ser classificado nas subposições ou características mais específicas, aplica-se à genérica anterior, nos termos das notas constantes da pauta aduaneira.

Mas o mesmo produto, já preparado, pode ser exportado numa outra posição pautal, logo com direitos e benefícios diferentes. No mesmo exemplo a castanha processada e com adição especiarias estaria na Secção IV de “Produtos da Indústria Alimentar” e no Capítulo 20 para “Preparações de produtos de hortícolas, frutas ou de outras partes de plantas”. A Castanha de caju estaria na posição 08 de “Frutas e outras partes comestíveis de plantas, preparadas ou conservados de outro modo, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes ou de álcool, não especificadas nem compreendidas em outras posições, frutas de casca rija, amendoins e outra”, e na subposição 19. Ou seja, o mesmo produto mudaria da posição 0801.32.00 para a posição 2008.19.00, com direitos e obrigações associadas diferentes.






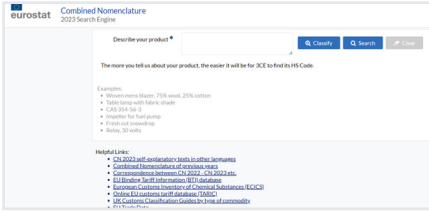

Como obter o código do SH do meu produto?

Considerando o tipo de produto, pode pesquisar nas diferentes secções da Pauta Aduaneira para determinar o capítulo respectivo e neste verificar o subcapítulo e as características específicas do mesmo. Alternativamente pode introduzir o nome do produto nos motores de busca existentes na internet de pautas aduaneiras para obter o código genérico e através deste o produto específico com seis (6) ou mais dígitos.

O Código SH pode ser obtido consultando o documento físico contendo a Pauta Aduaneira de Moçambique em vigor, que corresponde à versão de 2022 da OMA, aprovada pela Lei no. 17/2022, de 29 de Dezembro, publicada no Boletim da República No. 251; I Série, de 29 de Dezembro de 2022.

Pode também ser obtido através da consulta de sítios na internet:

Fonte	Portal electrónico
<p>Autoridade Tributária: Autoridade Tributária: http://www.at.gov.mz/index.php/por/Pauta-Aduaneira</p>	
<p>MCnet: MCnet: www.mcnet.co.mz</p>	
<p>ASYCUDA online A nível internacional pode usar as ferramentas - ASYCUDA online (português): https://asycuda.org/pt/online-hs-pt/</p>	

Fonte	Portal electrónico
<p>EUROSTAT (inglês): EUROSTAT (inglês): https://eurostat.prod.3ceonline.com/</p>	
<p>Acess2market (Português): https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pt/home</p>	

Registo legal, fiscal e licenciamento

No geral e para exportar com sucesso as empresas moçambicanas devem seguir um conjunto de procedimentos, incluindo assegurar a (1) conformidade com as leis e regulamentos que regem a exportação em Moçambique (2) e as leis e regulamentos que regem as importações no país de destino.

O primeiro passo consiste em verificar e assegurar que o negócio de uma determinada empresa está devidamente formalizado, nomeadamente que possui o registo (a) legal e (b) fiscal, bem como de (c) autorização para o exercício de actividade de importação e exportação - Licenciamento como OCE.

a) **Legal**

A empresa deve estar registada na Conservatória das Entidades Legais (CREL), ou outra entidade equiparável nas províncias, comprovado através da respectiva certidão e publicação dos estatutos em Boletim da República, no último caso dependendo da forma legal dos empresários em causa.



Verifique se os estatutos da empresa e a licença comercial (“Alvará”) estão adequados para a exportação e importação. Para o efeito, veja a respectiva Classificação das Actividade Económica (CAE) – Decreto No. 67/2008, de 30 de Dezembro (CAE-Ver.2.)

Inclui também o licenciamento da actividade que exerce ou pretende através da obtenção da respectiva licença para o exercício da actividade comercial (“Alvará”), que pode ser obtido em qualquer Balcão de Atendimento Único (BAU).

b) **Fiscal**

Envolve o registo da empresa e a atribuição do respectivo NUIT, bem como a submissão da declaração de Início de Actividades para efeitos fiscais e o cumprimento das respectivas obrigações, incluindo pagamento de impostos. Estes procedimentos são realizados junto do “Bairro Fiscal” ou outra representação da AT na zona de localização da empresa. O NUIT é a referência em praticamente todas as transações comerciais.

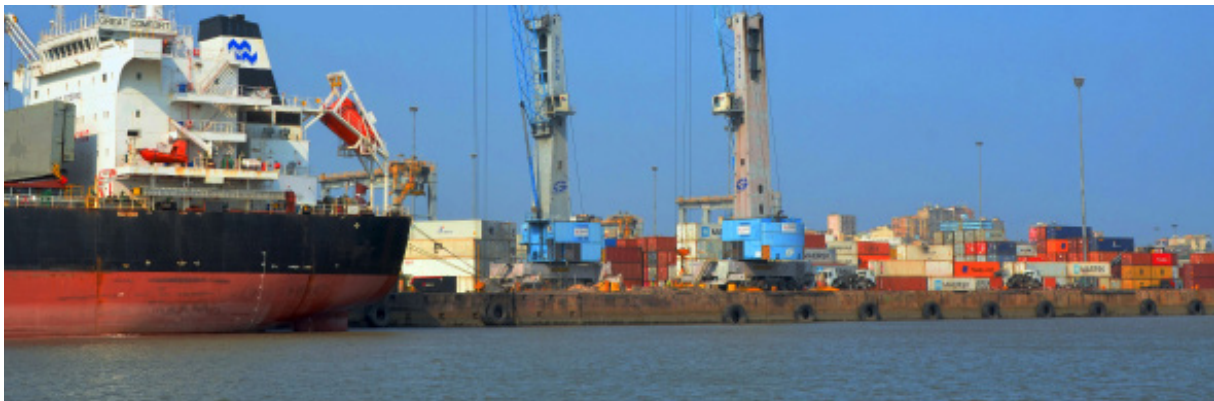
c) **Licenciamento como Operador do Comércio Externo**

Além do registo da entidade, para poder exportar a empresa deve registar-se como operador do comércio externo através do preenchimento do formulário respectivo para a emissão do Cartão de Exportador ou importador. Este procedimento é realizado no BAU.

No Anexo 3 poderá encontrar os requisitos para o registo como Operador do Comércio Externo, bem como nos Anexos 4 e 5 se apresenta o respectivo formulário e modelo de cartão.



Dependendo do tipo de produto que comercializa e do preenchimento de certos critérios relativos à fiabilidade e confiança da empresa, esta pode solicitar o estatuto de Operador Económico Autorizado (OEA), beneficiando assim de procedimentos simplificados e mais rápidos de desembaraço da sua mercadoria. Queira se referir ao Diploma Ministerial No 314/2012, de 23 de Novembro ou dirigir-se às representações da AT/DGA.



Registo no sistema da Janela Única Eletrónica

O processo de desembaraço é feito maioritariamente através da internet no sistema da JUE das alfândegas de Moçambique, nomeadamente a submissão da declaração aduaneira e outros procedimentos.

Assim, devem estar registados, desde que satisfaçam as condições de elegibilidade, preenchendo e enviando o respectivo formulário à Direcção Provincial das Alfândegas ou às Direcções Regionais ou mesmo à Direcção de Normaçoão de Procedimentos Aduaneiros, sita em Maputo na Rua de Timor Leste nº 95, 3º Andar, website:

<http://www.at.gov.mz/por/Procedimentos-Aduaneiros/Procedimentos/Registo-dos-Operadores-de-Comercio-Externo>

Este processo em regra é feito por um profissional que lida com o desembaraço de mercadorias, o Despachante Aduaneiro. Em caso de dúvida sobre a idoneidade ou necessitar de assistência de despachantes pode também consultar a respetiva organização profissional, cujos contactos encontram-se no Anexo 6.

No entanto, é sempre importante a empresa familiarizar-se com os respectivos procedimentos de registo e operação da JUE por uma questão de gestão do risco e porque legalmente a empresa é responsável pela declaração e a informação nela contida.



Está em curso um processo de reforma com vista a retirar a obrigatoriedade do uso do despachante aduaneiro nas compras e vendas ao exterior, em linha com os princípios e disposições do Acordo de Facilitação de Comércio da OMC. Dependendo da complexidade da operação e da classificação pautal, a empresa poderá no futuro fazer e submeter directamente a Declaração Aduaneira, sendo certo que o recurso a um especialista é sempre recomendável.

Acordo sobre termos comerciais

Identificado o comprador do produto, o passo seguinte é a negociação dos termos e condições da compra e venda transfronteiriça. Para o efeito, a Câmara de Comércio Internacional (ICC, em Inglês) desenvolveu os Termos Internacionais de Comércio, mais conhecidos por *Incoterms*.

Os *Incoterms* limitam o risco das partes ao estabelecer um conjunto de regras padronizadas e universais sobre a responsabilidade entre o comprador e vendedor, nomeadamente os termos da transacção como o transporte e local de entrega, custos como o pagamento do seguro e obrigações de entrega que incluem cumprimento dos regulamentos.

A ICC estabeleceu 11 regras padrão apresentadas abreviadamente por três letras maiúsculas e categorizadas em função do modo de transporte, sendo que a versão mais actualizada

entrou em vigor a 1 de Janeiro de 2020. O Anexo 7 apresenta um resumo sobre o conteúdo dos *Incoterms*.

Como qualquer acordo, os *Incoterms* dependem da vontade das partes, pelo que pode se escolher a modalidade que resultar das negociações. No entanto, a prática do comércio internacional levou ao uso frequente de certas modalidades em função do tipo de transporte, mercadoria e outros aspectos. Em regra, usa-se o FOB (Free On Board – Livre a Bordo) para as exportações marítimas e o CIF (Cost Insurance and Freight – Custo, Seguro e Frete) para as importações rodoviárias e marítimas. Mesmo em relação a estas categorias existe um conjunto de regras adicionais, pelo que se recomenda a sua consulta cuidadosa e completa antes de acordar no *Incoterm* respectivo.



Processo de exportação

Em regra, o processo de exportação inicia pelo menos 15 dias antes da chegada do meio de transporte, de modo a permitir ao operador atender todos os procedimentos e requisitos necessários.

A primeira acção no processo de qualquer operação de exportação é a criação, por parte do utilizador da JUE, do **código UCR (número único de consignação)**. O UCR é o número emitido e atribuído automaticamente pelo sistema para todas as transacções comerciais internacionais, na sua génese, capaz de identificar unicamente uma dada consignação, quer a nível nacional ou internacional.

Quanto ao operador do comércio externo, acordados os termos comerciais, o vendedor envia ao comprador uma **Factura Comercial**. Este é um dos mais importantes documentos da compra e venda de bens e serviços internacionais porque vai alimentar e desencadear um conjunto de obrigações, desde o valor aduaneiro da mercadoria, classificação para fins alfandegários, estatísticos e balança de pagamentos bem como utilização de preferências, entre outros.

Por isso a factura deve ser o mais detalhada possível, com informação sobre o comprador, incluindo contacto completo, físico e electrónico, detalhes sobre a mercadoria (tipo, quantidade, qualidade, medida de referência, valor por medida, destino, etc), termos de pagamento, meio de transporte e o *incoterm* acordado, entre outra informação. No Anexo 8 apresentamos um modelo de factura.

Certificado de Origem (Geral) - Para o comércio geral de produtos que não invocam preferências comerciais, os certificados de origem são tratados na Câmara do Comércio de Moçambique (CCM). No Anexo 3 encontram-se os requisitos para a sua emissão e no Anexo 9 um modelo de certificado.

A Câmara de Comércio de Moçambique adoptou, a partir de 1 de Junho de 2023, o Certificado de Origem Eletrónico como substituto do Certificado de Origem Manual. Portanto, os certificados manuais não possuem mais validade. Para emitir os certificados de origem eletrónicos, é necessário acessar o portal <http://www.portal.ccmoz.org.mz> e seguir as instruções contidas nele.

Dependendo do tipo de mercadoria ou regime de exportação poderão ser necessárias **licenças específicas e/ou certificados**, sobretudo em relação a produtos agrícolas, mineiros e medicamentos e outros com licenciamento especial ou específico.

Contacto a Praça - Negociação com transportador, armador ou outro intermediário para o transporte da mercadoria e seguro, com a emissão do respectivo **Documento de transporte e Apólice de seguro**. Este procedimento depende dos *Incoterms* acordados.

Assistência fiscal - A requerimento feito pelo exportador dirigido a AT a solicitar a inspecção no empacotamento e selagem da mercadoria.



Lista de embalagem - Resultado do processo de empacotamento, especifica o material em embalagens individuais e mostra o seu peso líquido, legal, tara e peso bruto. A lista de embalagem para exportação é normalmente anexada fora do pacote, num papel à prova de água e claramente visível. É um documento útil para as Alfândegas que o utilizam para verificar remessas nos pontos de inspecção.

Envio de toda a documentação ao Despachante Aduaneiro que preenche e submete a **Declaração Aduaneira (Documento Único)**, anexando os documentos que a suportam. O processo inclui o preenchimento e submissão junto do banco intermediário local do **Termo de Compromisso de Intermediação Bancária para Exportação de Bens** e pagamento das taxas e valores devidos.

O DU é avaliado pelas alfândegas, que em caso de conformidade emite a ordem de embarque. A mercadoria deverá ser ainda objecto de inspecção por meios intrusivos ou não, antes de ser liberada para entrar no porto de embarque.

Na Figura 3 a seguir consta a sequência de passos necessários para uma exportação no geral, sendo certo que alguns procedimentos podem ser tratados em paralelo ou numa sequência diferente, dependendo do tipo de mercadoria e outras circunstâncias.

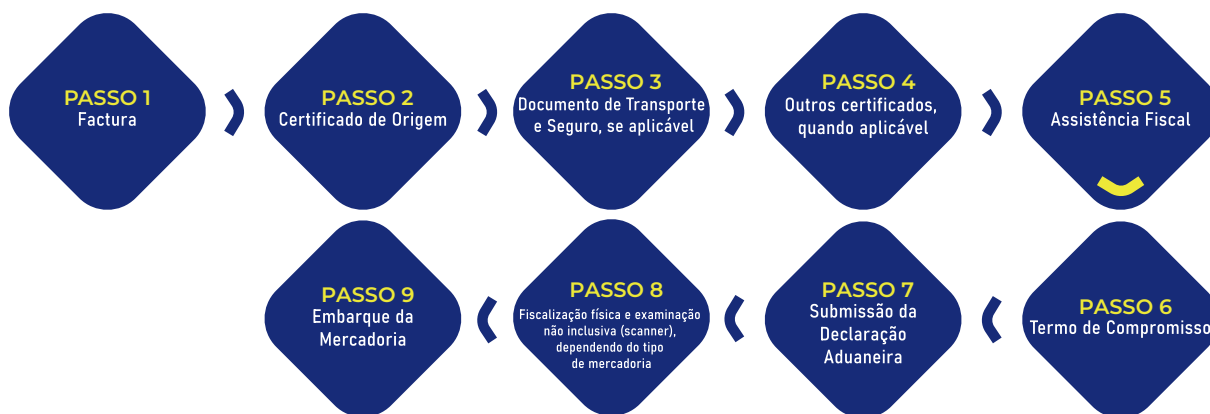


Figura 3: Passos para exportação

A exportação deve ser feita também em cumprimento dos requisitos do país de destino. Isso pode envolver o pré-registo em plataforma electrónica ou outras formalidades prévias à chegada da mercadoria, incluindo possíveis inspecções.



Ajuda no Processo de Exportação?

Pode solicitar os serviços de um Despachante Aduaneiro que deverá lhe orientar e assistir no processo, sendo certo que por uma questão de gestão de risco o âmbito da assistência poderá variar.

Os centros de ajuda da JUE e da AT são também úteis para tirar dúvidas sobre o processo de exportação, podendo ser contactáveis através de:

Centro de Apoio ao Utilizador

Tel: +258 21 341110

Movél: +258 84 34 11

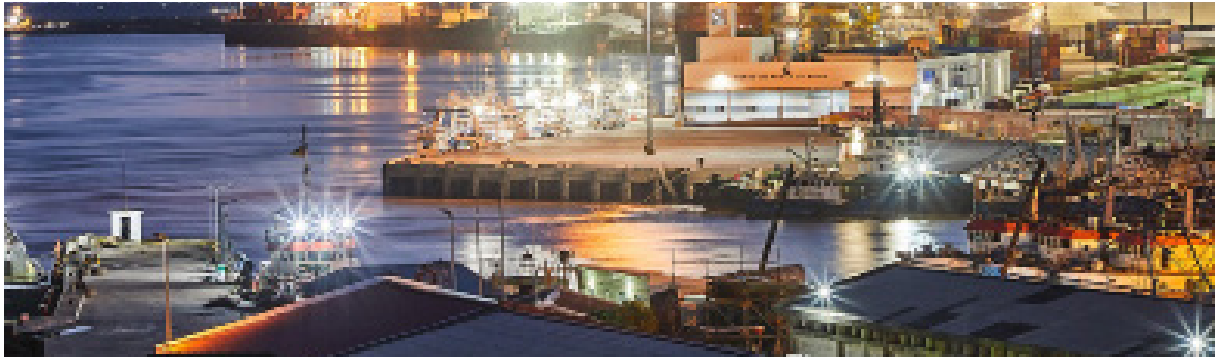
E-mail: suporte@mcnet.co.mz

Em relação aos requisitos do país de destino, recomenda-se a consulta dos sítios da Internet dos respectivos serviços das alfândegas ou recursos sobre acesso ao mercado. Queira se referir ao Anexo 6.



Uso das Preferenciais Comerciais

As preferências comerciais são mecanismos legais em que um parceiro ou grupo regional oferece ou acorda relações privilegiadas com determinados países, como a isenção ou redução de direitos aduaneiros e importação sem ou com limites de quantidade.



Estas podem ser arranjos comerciais através do SGP ou outros programas que constituem ofertas unilaterais, ou ainda no âmbito de acordos comerciais.

No entanto, a aplicação das preferências comerciais não é automática. Ela precisa de ser invocada no momento da submissão da declaração aduaneira.

Ou seja, para que uma empresa possa se beneficiar do APE ou EBA/SGP ou outro regime preferencial de comércio deve activar o mecanismo preferencial através do preenchimento de formulários próprios e indicação clara de pretender usar o regime no momento da apresentação da declaração aduaneira. Os formulários e requisitos em termos de registo para o APE são exemplificados e listados no Capítulo 4.

Por outro lado, e por se tratar de um benefício específico concedido para certas condições particulares, há a necessidade de verificar se o produto que se pretende exportar efectivamente é originário do país com o privilégio e se responde às características particulares do produto. Assim, é necessário fazer a prova de origem do produto e a sua conformidade com os requisitos específicos da preferência em causa.

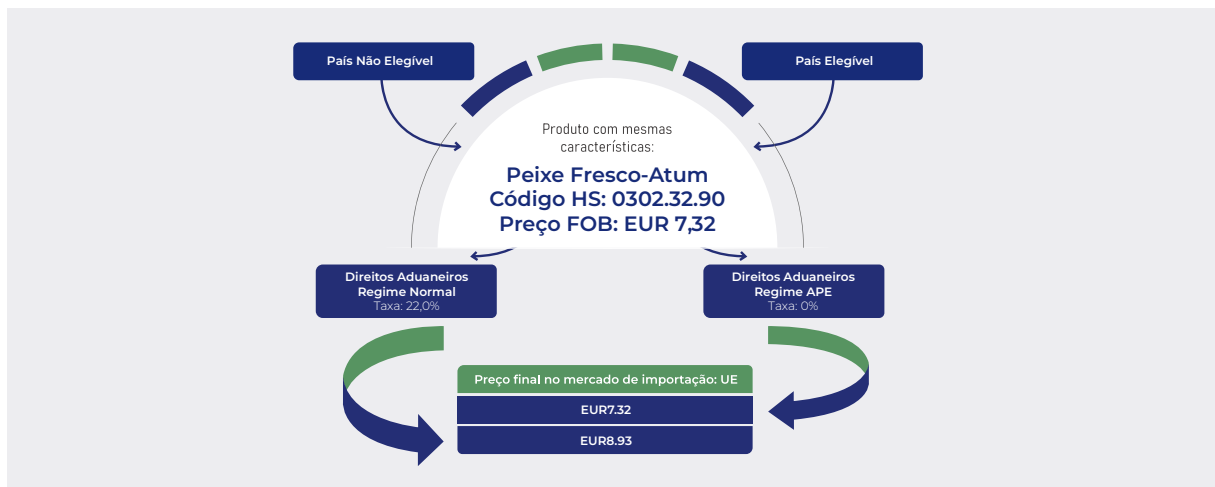
Para um produtor/exportador poder beneficiar se de preferências comerciais deve se registar junto da Direcção Nacional da Indústria (DNI) no MIC, processo que implica a inspecção de instalações de produção com vista a verificação do cumprimento das RdO específicas do regime, bem como uma autenticação por parte da Direcção Geral das Alfândegas (DGA), além de uma declaração do próprio produtor sobre tal conformidade³.

3. Nos termos do Diploma Ministerial No 141/2001, de 26 de Setembro, que aprova o Regulamento para a Autenticação e/ou emissão dos documentos que conferem origem as mercadorias exportadas a partir de Moçambique ao abrigo de Convenções Internacionais, Protocolos Comerciais ou Sistemas Preferenciais em Geral, publicado no Boletim da Republica No 39, I Série, com a mesma data do diploma.

No capítulo IV, apresentamos as regras de origem do APE.

Se a preferência comercial não for invocada, a exportação ou importação será feita no regime normal estando sujeita aos mesmos direitos aduaneiros exigidos para os produtos provenientes de qualquer outro país sem qualquer acordo ou preferência comercial.

A **Figura 4.** junto mostra a lógica e o efeito prático das preferências comerciais, que tornam o produto proveniente dos países beneficiários mais baratos que os com a mesma qualidade de países sem acesso preferencial a esse mercado. Isso assumindo que outros custos como o transporte para a colocação do produto se mantêm iguais.



Ajuda sobre acordos preferenciais disponíveis para Moçambique?

Para conhecer os arranjos preferenciais de Comércio de que Moçambique pode beneficiar consulte o Portal do Comércio Externo ou as base de dados dedicadas da OMC, disponíveis através da internet em <http://ptadb.wto.org> e <http://rtais.wto.org>

A Ordem de Serviço 07/AT/DGA/411/2022, de 17 de Março de 2022, lista as preferências comerciais em vigor em Moçambique, remetendo também para os referidos sítios na Internet.



4 EXPORTAÇÃO ATRAVÉS DO APE

Neste capítulo abordamos os requisitos e procedimentos específicos para a exportação para o mercado da UE usando o APE, nomeadamente alguma regulamentação específica para a entrada de produtos.

Os exportadores moçambicanos devem escolher o regime preferencial que pretendem utilizar ao transaccionar com a UE, nomeadamente entre o EBA/GSP e o APE através de um formulário específico. Caso contrário, a exportação será feita no regime geral, sem preferência.

Requisitos do APE

Para se poder exportar para a UE beneficiando do APE, a declaração aduaneira deve indicar o Código de Procedimento Aduaneiro (CPA) 40P12, além do preenchimento do formulário EUR. 1 sobre a origem. Ou seja, para se beneficiar do APE deve assegurar que:

1. O produto cumpre com os regulamentos da UE;
2. Cumpre com as regras de origem para que possa ser considerado originário de Moçambique para efeitos do APE;
3. Obtenha o certificado de origem EUR1.

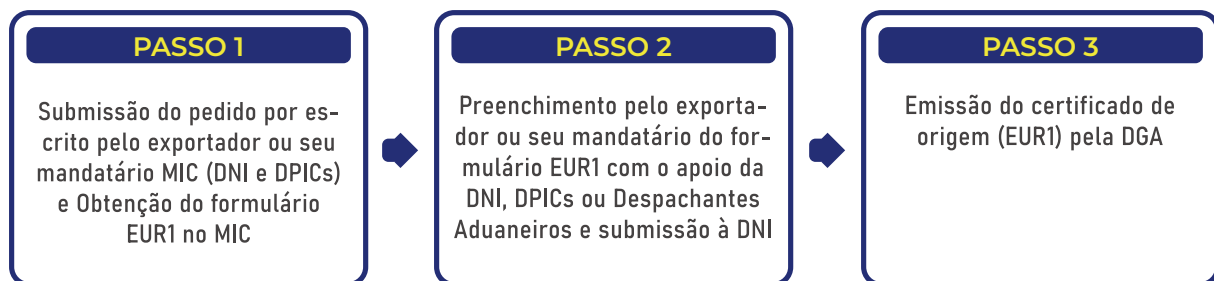
Em Moçambique, para os beneficiários de uma preferência tarifária, o certificado de origem emitido pela Câmara de Comércio (CCM) é geralmente facultativo, exceto nos casos em que o comprador solicite antecipadamente a sua emissão.



Onde e como obter o formulário EUR. 1 (Certificado de Origem)?

O processo para a obtenção do certificado de origem obedece os 3 passos descritos abaixo e duram entre 3 a 7 dias úteis.

Figura 5: Passos para obtenção do Certificado de Origem



O modelo do certificado consta do Anexo III do APE e se apresenta no Anexo 10 do presente documento. O exportador que requer a emissão de um certificado EUR.1 deve estar preparado para apresentar a qualquer momento todos os documentos adequados que comprovem a origem dos produtos em causa, bem como o cumprimento dos outros requisitos previstos no Artigo 20 do Protocolo 1 do APE. O mesmo pode implicar inspeções às instalações e processos de produção.

A AT/ DGA é a entidade nacional competente para autenticar os documentos de origem. Para cada embarque de mercadorias, qualquer que seja o seu valor, o exportador deverá apresentar à DGA, para efeitos de autenticação, no momento da exportação.

- O formulário EUR 1;
- Uma declaração do produtor confirmando o cumprimento dos requisitos de origem, mesmo que não seja produtor da mercadoria; e
- Documentos de suporte, tais como factura comercial, documento de transporte (*Bill of Lading/Airway Bill/ Bill of Entry*).

A DGA verifica se (i) o Certificado de Origem está correctamente preenchido, (ii) o exportador está licenciado pelo MIC e autorizado a exportar as mercadorias contidas no Certificado de Origem, (iii) os detalhes do Certificado de Origem correspondem aos que constam dos documentos de apoio e (iv) a conformidade das declarações com as competentes regras de origem.



Está em processo de regulamentação a migração para uma autocertificação, pelo operador económico, da origem através do registo em plataforma electrónica como o sistema REX.

Qual é a validade do EUR1?

O certificado de origem tem a validade de 10 meses e deve ser submetido no referido período junto da autoridade do país importador. Contudo, nos termos do artigo 26 do Protocolo 1 do APE, em circunstâncias excepcionais e sob a discricção da autoridade aduaneira do país importador, a prova de origem pode ser aceite após o fim do prazo da sua validade.

O certificado de origem deve ser submetido sempre?

Nos termos do artigo 29 do Protocolo 1 do APE, há duas (2) situações em que a prova de origem não é necessária. Primeiro, nas exportações de pequenas quantidades efectuadas de pessoas singulares para pessoas singulares ou como parte de bagagem dos viajantes, desde que o valor da bagagem não exceda EUR 500. Segundo, nos casos em que os produtos importados por um viajante para uso pessoal ou beneficiário, desde que o valor da bagagem não exceda EUR 1200.

Exemplo do uso do APE

Um agente económico moçambicano pretende exportar banana para a Bélgica

- a. A primeira etapa é determinar o Código do SH da UE e a tarifa geral que incide sobre este produto, consultando a pauta aduaneira em vigor na UE: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2022:282:FULL&from=EN>
- b. A pauta aduaneira mostra que o código do SH aplicável é 080310 e a tarifa geral dos direitos aduaneiros é de 16%
- c. Procurar a posição pautal 080310 no Anexo I do APE para determinar a respectiva categoria
- d. O Anexo I mostra que a posição pautal 080310 pertence à categoria A

Significa que a tarifa dos direitos aduaneiros da UE que incide sobre esta posição é eliminada no momento da entrada em vigor do acordo (tarifa = 0%). No entanto, a exportação da fruta e dos frutos secos (incluindo a banana) está sujeita ao cumprimento das medidas sanitárias e fitossanitárias aplicadas na UE.

O agente económico deve consultar o website Access2 markets e/ou contactar as autoridades fitossanitárias da UE e de Moçambique (Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural).

Regras de Origem

O que são?

As Regras de Origem (RdO) são um conjunto de regulamentos e procedimentos administrativos que servem para determinar a “nacionalidade económica” dos bens comercializados no mercado internacional. Podem ser (i) preferenciais ou (ii) não preferenciais (gerais), dependendo de estarem ou não associados a uma preferência comercial. Por essa razão, um mesmo produto pode ter duas “origens”.

De qualquer forma, todo o produto tem que ter um país de onde ele é originário. Mas como as economias estão cada vez mais interligadas com o uso de matéria prima de diferentes países para fabricar um produto e porque as preferências comerciais são um privilégio para certos países, as RdO constituem a essência do APE ao assegurar que os benefícios concedidos aos produtos dum país elegível não são utilizados para desvirtuar as regras da concorrência. Ou seja, determinam se o produto é efectivamente originário e responde aos objectivos do tratamento especial.

Por isso não se pode falar em acordos comerciais e regimes preferenciais de comércio sem as RdO porque elas é que determinam que um produto em concreto está abrangido e em que condições.

Para que servem?

No comércio “normal” (não preferencial), as RdO tem uma função administrativa e operacional importante porque atribuem uma nacionalidade ao produto com base na qual se podem determinar um conjunto de aspectos como o valor aduaneiro, os direitos aduaneiros e outras obrigações. Servem também como elemento de controle que permite a aplicação de medidas de política comercial como restrições, sanções, quotas, entre outros, incluindo de defesa comercial. As RdO possuem ainda uma função essencial para fins estatísticos e de gestão das transações do país ao facilitar a sua classificação.

No comércio preferencial, além do referido acima para o comércio “normal”, as RdO servem ainda para evitar que produtos produzidos noutros países sejam simplesmente transbordados para um país elegível a preferência ou apenas sujeitos a um processamento mínimo como empacotamento e diluição para depois serem re-exportados para o país de destino como se tivessem sido produzidos no país com preferência.

As Regras de Origem do APE

Para que um produto seja elegível ao APE foram acordadas duas regras principais: tem que ser (a) inteiramente obtido ou (b) suficientemente trabalhado ou processado no país signatário.

(a) Inteiramente obtido

São os produtos naturalmente originários de um país elegível, como plantas, seus frutos, animais, minerais e produtos pesqueiros exportados praticamente sem processamento e na sua forma natural. Mas mesmo em relação a estes produtos a sua classificação como inteiramente obtido pode estar em dúvida, por exemplo se o forem com recurso a sementes, embriões de outro país. O APE especifica, no entanto, que consideram-se inteiramente obtidos os produtos nascidos, criados ou colhidos no país.

(b) Suficientemente trabalhados ou processados

Produtos que não sejam obtidos no país de acordo com a regra anterior podem ainda ser aplicados ao APE se sofrerem transformação ou processamento aceitável e substancial. A determinação dos níveis de transformação é feita através de três critérios:

- Valor acrescentado: O APE estabelece o limite (percentagem) pelo qual o valor dos materiais não originários não deve exceder o preço à saída da fábrica do produto acabado, fixado em até 40%;
- Mudança na posição pautal: O produto não originário numa posição pautal poderá ser aplicável ao APE se o produto final for exportado numa outra posição pautal.
- Regras específicas dos produtos: Indicam critérios específicos a serem cumpridos, ou um determinado processo a ser implementado para que o produto acabado obtenha o estatuto de originário.

Há situações em que os três critérios referidos podem ser combinados para a determinação de origem de um determinado produto.

Os produtores devem assegurar que não se trata de “trabalho ou processamento insuficiente”, nomeadamente simples operações mínimas como as listadas no artigo 9 do Protocolo sobre RdO do APE.

Flexibilização das Regras de Origem

O APE prevê que empresários de países beneficiários usem materiais de países não beneficiários e de beneficiários de outros regimes preferenciais para obter produtos originários nos

termos do acordo. A flexibilização de regras de produtos específicos é feita através de dois mecanismos: a regra da (a) tolerância e a chamada (b) cumulação.

a) Tolerância

O produtor pode usar materiais não originais que são normalmente proibidos pela regra específica do produto até 15% do preço de fábrica (ex-works) do produto. No entanto, esta tolerância não pode ser usada para exceder qualquer limite máximo de materiais não originários expresso em valor listado nas regras específicas do produto (por exemplo, a percentagem do valor de 40%), nem ser aplicada a têxteis e vestuário (capítulos 50-63), que estão sujeitos às suas regras específicas.

b) Cumulação

Consiste na possibilidade de materiais não originários sejam considerados originários quando utilizados na fabricação de outro produto de um país da APE SADC-UE. Importação de matéria prima de um país da APE SADC-UE e exportar para a UE como originário de Moçambique. Ou seja, permite criar ou integrar cadeias de valor regionais e continuar a exportar para a UE como originário de Moçambique.

Esta pode ser de três formas:

1. Cumulação bilateral

Materiais originários de um país parte do do Grupo da APE SADC-UE sejam contados como originários da UE, e vice-versa, quando usados na fabricação de um produto.

2. Cumulação diagonal

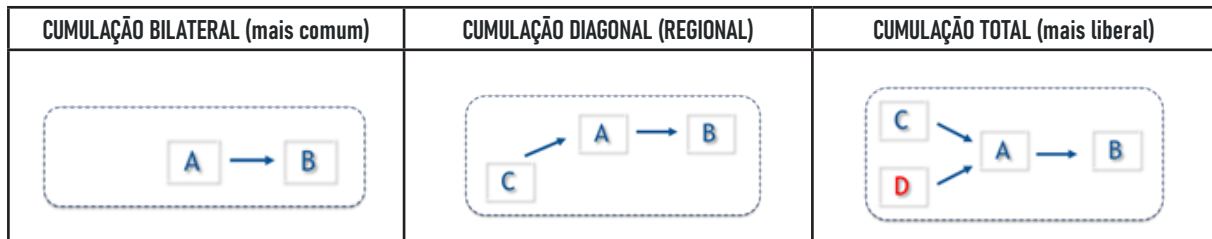
Materiais originários de qualquer país do Grupo SADC/APE e UE parte do APE SADC-UE, em outro estado ACP parte do APE sejam considerados como originários quando usados na fabricação de um produto, desde que sejam satisfeitas determinadas condições.

3. Cumulação total

Permite que o trabalho ou processamento realizado em materiais não originários da UE seja levado em consideração país do Grupo SADC/APE e UE nos países APE SADC-UE, em outro estado ACP para ajudar a cumprir a regra específica do produto.

As regras de origem podem ser complexas de determinar e incluem outros elementos como os princípios da territorialidade e da não alteração em que no primeiro caso os trabalhos ou processamento deve ser feito no país parte e o produto declarado para circulação livre na SADC e EU deve ser o mesmo que exportado do país originário. Compreende ainda procedimentos

para situação de acessórios, peças sobressalentes e instrumentos, bem como a importação em prestações, além de algumas derrogações.



Requisitos gerais

Além dos requisitos específicos do APE, os exportadores moçambicanos devem seguir um conjunto de procedimentos, incluindo assegurar a (1) conformidade com as leis e regulamentos que regem a exportação em Moçambique (2) e as leis e regulamentos que regem as importações na UE.

Em aditamento aos documentos e autorizações necessárias em Moçambique para exportar, descritos no Capítulo III, os seguintes documentos e autorizações são aplicáveis.

Os **documentos e as autorizações gerais impostas pela UE sobre as importações** dependem do tipo de produto em específico e em cumprimento dos respectivos regulamentos.

Existem quatro tipos de legislação de base estabelecidos para os produtos comercializados na UE, previstos pelos regulamentos e directivas da Comissão Europeia. Os regulamentos variam de acordo com o produto a exportar, e os exportadores devem investigar para assegurar que os seus produtos satisfazem os requisitos necessários para exportação de acordo com a elegibilidade do produto da UE.



Os quatro tipos de legislação a serem verificados são os seguintes⁴:

1. **Legislação-quadro** que estabelece as bases para um sector (por exemplo, Lei Geral Alimentar para produtos alimentícios).

4. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/welcome-access2markets-trade-helpdesk-users>

2. **Legislação que restringe substâncias, químicos e contaminantes.** O exportador deve verificar se o produto contém alguma das substâncias restritas, produtos químicos ou contaminantes, ou dentro do limite estabelecido para tal substância. Por exemplo, os exportadores têm de fornecer um Certificado SPS para plantas e outros produtos. Os grupos de produtos em que os requisitos obrigatórios são frequentemente aplicados incluem: produtos químicos, cosméticos, medicamentos, produtos agrícolas, géneros alimentícios e alimentos para animais, animais vivos, e animais produtos. Os certificados SPS são necessários para exportar a maioria das frutas frescas, legumes, outros materiais vegetais, e produtos compostos de produtos animais.
3. **Legislação sobre a marcação CE⁵.** As letras “CE” aparecem em muitos produtos comercializados sobre o Mercado Único alargado no Espaço Económico Europeu (EEE) e significa que foram avaliados para atingir elevados requisitos de segurança, saúde e protecção ambiental, aplicáveis a brinquedos e equipamentos electrónicos, dispositivos médicos e alguns outros grupos de produtos. A marcação CE é obrigatória para alguns produtos, tais como produtos electrónicos, dispositivos médicos, brinquedos, dispositivos eléctricos e produtos de construção.
4. **Legislação específica para alguns produtos,** para além dos requisitos estabelecidos na legislação-quadro e na legislação que restringe substâncias.
5. **Requisitos em matéria de embalagem e rotulagem.** Os Estados-Membros exigem frequentemente requisitos para a embalagem e a rotulagem dos produtos que podem ser obrigatórios ou voluntários.
 - (i) Marcas e rótulos obrigatórios no consumo de produtos e suas embalagens estão geralmente relacionados com preocupações de segurança pública, saúde e/ou ambientais.
 - (ii) As marcas voluntárias são, por exemplo, as que indicam a produção biológica do bem do rótulo ecológico em produtos industriais.

Os produtos exportados ao mercado da UE estão sujeitos a requisitos prévios para assegurar a protecção da saúde animal, vegetal e humana, os produtores alimentares e têxteis são exemplos. No caso da banana ou camarão congelado, as medidas sanitárias e fitossanitárias aplicáveis correspondem às regras, medidas e regulamentos destinados a proteger a saúde e a vida humana, animal e vegetal dos riscos decorrentes de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos patogénicos. Garantem que os alimentos são seguros para o consumo. No caso dos produtos têxteis, só podem ser vendidos no mercado da UE desde que estejam rotulados, marcados ou acompanhados de documentos comerciais. O principal objectivo da rotulagem é assegurar que os consumidores, ao adquirirem produtos têxteis, recebam uma indicação exacta da sua composição em fibra.

5. https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/ce-marking_en



Ajuda no processo de exportação para EU

O Site da UE "Access2markets": <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/welcome-access-2markets-trade-helpdesk-users>

Através do sítio acima pode aceder ao instrumento de auto-avaliação das RdO designado ROSA através da inserção do código SH do producto em causa para obter as regras específicas aplicáveis.

Informações sobre embalagens e rótulos específicos podem ser encontrados aqui: <https://eur-lex.europa.eu/content/summaries/summary-0905-expanded-content.html>



Produtos Agrícolas

Neste secção, veremos os requisitos específicos relativos a uma das categorias de mercadorias com consideráveis volumes e tradição de exportação para a UE, designadamente os produtos agrícola.

Para os produtos agrícolas, assim como para outros produtos como para animais e produtos de origem animal, pescado e produtos de origem aquática, medicamentos, medicamentos veterinários, agroquímicos, entre outros, existem regulamentos específicos, onde constam normas e procedimentos para exportação que devem ser tomados em consideração.

Moçambique

Os requisitos específicos podem variar de acordo com o tipo de produto e o país importador. Por isso, é recomendável buscar orientação de profissionais especializados em exportação para garantir que todos os requisitos sejam atendidos. Alguns dos requisitos mais comuns incluem:

- **Registo no Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural:** Todos os produtores agrícolas que desejam exportar seus produtos devem se registrar no Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural.
- **Certificação fitossanitária:** Todos os produtos agrícolas exportados devem ser acompanhados de um certificado fitossanitário, que comprova que o produto está livre de pragas e doenças que possam prejudicar a agricultura em outros países.
- **Certificado de origem:** O certificado de origem é um documento que comprova a procedência do produto e é exigido por muitos países importadores.
- **Controle de qualidade:** É importante garantir que os produtos agrícolas exportados atendam aos padrões de qualidade exigidos pelos países importadores.
- **Embalagem e rotulagem:** Os produtos agrícolas exportados devem ser embalados e rotulados de acordo com as normas internacionais.

União Europeia

A legislação da UE prevê um conjunto de regulamentos com vista a garantir a segurança e sanidade dos alimentos e/ou produtos agrícolas, com regras em praticamente todas as fases da sua cadeia de valor, desde a sua produção, processamento, armazenagem, transporte, distribuição e venda no mercado.

O processo envolve um conjunto de padrões e certificações para assegurar o cumprimento dos mesmos, tais como:

- **Segurança Alimentar:** Inclui requisitos quanto para assegurar que os produtos não terão efeitos adversos nos consumidores, incluindo a necessidade dos mesmos poderem ser rastreados em toda a sua cadeia de valor.
- **Contaminantes:** regras com níveis sobre substâncias nocivas que os produtos podem conter em resultado de processos de produção ou manipulação ao longo da cadeia.
- **Empacotamento:** Deve ser feito em quantidades específicas e estar sujeito ao controle fitossanitário.
- **Rotulagem:** que permita que os consumidores da UE tenham uma informação compreensiva sobre o produto, além da sua apresentação de forma que facilite a sua compreensão, nomeadamente quanto a valores e quantidades de energia, ingredientes e presença de certos elementos.
- **Padrões e certificação privada:** que visam certificar o produto e os processo de produção, nomeadamente o cumprimento das regras ambientais e de sustentabilidade. IFS; SQF; FSSC 22000.

Requisitos para produtos orgânicos

Para se poder exportar produtos de origem vegetal para a UE com a qualificação de orgânico, os mesmos devem ser produzidos de acordo com métodos estabelecidos em legislação específica, cumprindo certos padrões, incluindo a sujeição de auditoria e certificação de instalações e equipamento de processamento e produção.

Informação sobre legislação da UE relativa a produção biológica pode ser consultada em Português em https://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/eu-legislation_pt

Processo de Exportação

Os aspectos específicos relativos a exportação de produtos agrícolas estão essencialmente relacionados a necessidade de obtenção de licenças, certificados e inspeções fitossanitários, possível necessidade de certificação e requisitos relativos a controle de substâncias nocivas nos produtos ou em todo processo de produção e comercialização. Pode também incluir a necessidade de envio de amostras e apresentação de documentos relativos a aspectos técnicos, se for exigidos ou aplicáveis.

Ou seja, além desses aspectos, o processo de exportação de produtos agrícolas segue o mesmo procedimento geral mas apresenta requisitos específicos sobretudo relativos ao tipo de produto e que implicam a obtenção de credenciais dos ministérios de tutela ou instituições subordinadas.

Na Figura 6 a seguir apresentamos os principais passos para o processo de exportação de produtos agrícolas. De notar que os passos para exportação de produtos agrícolas em Moçambique podem variar dependendo do tipo de produto, mas geralmente envolvem os seguintes processos:

- Factura comercial
- Credencial do MIC e MADER
- Certificados Fitossanitários
- Inspeção e/ou envio de amostras
- Requerimento para assistência fiscal
- Termo de compromisso
- Certificados de qualidade
- Certificado de origem (EUR1)
- Lista de empacotamento
- Documentos de Transporte
- Inspeção intrusiva ou não
- Embarque da mercadoria

No Anexo 3 poderá encontrar os requisitos e formulários para a obtenção dos certificados fitossanitários.

No Anexo 6 poderá encontrar a lista de laboratórios ou instituições de certificação disponíveis em Moçambique, na região e na União Europeia, incluindo o tipo de certificação que realizam.

Figura 6



Ajuda sobre regulamentos relativos a alimentos e produtos agrícolas

Pode consultar a plataforma online da UE para certificação sanitária e fitossanitária na importação ou exportação de alimentos, animais e plantas | https://food.ec.europa.eu/animals/traces_en
 Informação sobre agricultura na UE, incluindo tendências, preços, produtos orgânicos, comércio internacional e certificação pode consultar a página em Português:

https://agriculture.ec.europa.eu/international/agricultural-trade_pt

Regulamentos sobre segurança alimentar: https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/general-food-law_en

Em Moçambique queira se referir ao Anexo 11 com a lista da principal regulamentação sobre SPS

Produtos Pesqueiros

Registo/Procedimentos Prévios

Em Moçambique

Os registos administrativos incluem as embarcações, unidades produtivas, artes de pesca e a sujeição das mesmas às medidas de gestão em vigor, nos termos do Regulamento de Concessão de Direitos de Pescas e Licenciamento da Pesca, aprovado pelo Decreto 60/2018, de 1 de Outubro.

Concessão de Direitos de Pesca: Título emitido pelo Ministro que superintende a área das pescas e inclui o estabelecimento de termos e condições da actividade e planos de gestão, desenvolvimento e investimento, além do pagamento dos direitos concedidos. Trata-se de um requisito para novos operadores.

Licenciamento da Pesca: Emissão da licença em função do tipo de actividade e operações conexas, entregue em porto e após a inspecção das referidas embarcações, com validade máxima de um ano.

Licenças Sanitárias: No caso de navios-fábrica (com instalações de processamento a bordo) e/ou outro equipamento a bordo como armazéns frigoríficos devem também possuir licenças sanitárias emitidas pelo INIP após a inspecção das mesmas. O mesmo acontece em relação às instalações em terra, como porto e armazéns frigoríficos, sobretudo quando a mercadoria não é descarregada directamente para o contentor de exportação.

Testes laboratoriais: Realizado pelo menos duas vezes por ano para a verificação se os níveis de metais pesados como o mercúrio e de histaminas no pescado estão dentro dos limites da legislação da UE. Assegure que os mesmos são realizados por laboratórios acreditados pela UE.

União Europeia

Nos termos da regulação da UE, apenas os armazéns frigoríficos, embarcações, e outras instalações usadas nas operações pesqueiras aprovadas e registadas na sua base de dados podem exportar para aquele mercado. O registo implica a inspecção das referidas instalações e equipamento por parte das autoridades da UE para a verificação do cumprimento dos respectivos regulamentos e padrões.

A lista de embarcações e instalações de Moçambique registadas e publicada a 9 de Novembro de 2022 pode ser encontrada em https://webgate.ec.europa.eu/tracesnt/directory/publication/establishment/index#!/view/MZ/FISHERY_PRODUCTS/12

Este registo é feito sem prejuízo da verificação, em cada processo de exportação, da ausência de registo na base de dados (“Lista Negra”) da UE relativa ao sistema para prevenir, desencorajar e eliminar a pesca ilegal.

Em função do tipo de produto, o pescado poderá ainda ser submetido a testes laboratoriais para verificar se os níveis de metais pesados, como mercúrio, estão dentro dos padrões permitidos na UE, se os mesmos não tiverem sido efectuados em Moçambique.

Processo de Exportação

Emissão da Factura Proforma: Nos termos acordados com o fornecedor e incluindo toda a informação em detalhe sobre a transacção, produto e das partes.

Certificado de captura: Emitido pela ADNAP para cada lote de modo a garantir a conformidade das exportações moçambicanas com os regulamentos da UE, nomeadamente que todas as capturas que entram no lote respectivo foram obtidas legalmente.

Termo de Compromisso de Intermediação Bancária para Exportação de Bens: em cumprimento das regras de controle cambial, emitido por um banco comercial atestando que um exportador é seu cliente, está a agir por conta do cliente e o cliente se compromete a creditar a conta bancária do banco em resultado das suas exportações.

Depois da mercadoria chegar ao porto ou armazém frigorífico, o pescado é inspeccionado e emitido o **certificado sanitário** assegurando que o pescado obedece às regras de rotulagem, embalagem e outras da UE para o tipo de produto. Emitido pelo INIP.

Dependendo de certo tipo de pescado, nomeadamente do Atum poderá ser necessário **certificados da IOTC** – The Indian Ocean Tuna Commission, estabelecida no âmbito das Nações Unidas e sendo responsável pela gestão das espécies de Atum no Oceano Indico e área adjacentes.



Confirmadas as quantidades do pescado envolvidas na transacção, se emite a **Factura Comercial** e substitui ou confirma o Termo de Compromisso de Intermediação Bancária. Em paralelo ou de seguida solicita-se a emissão do **Certificado de Origem (EUR1)**: Este certificado é emitido pela DGA-AT para exportações em regimes comerciais preferenciais (ou seja, SADC-UE APE e EBA/SGP).

De seguida submete-se o requerimento para **Assistência Fiscal** para embalagem onde um funcionário da alfândega acompanha e certifica o processo de embalagem realizado pelo exportador nas instalações deste último, incluindo a verificação .

Submissão da **Declaração Aduaneira na Janela Única Electrónica (JUE)** é aqui onde o documento único é apresentado electronicamente pelos exportadores através do sistema JUE e com a assistência de um despachante. Na ocasião são pagas as taxas devidas.

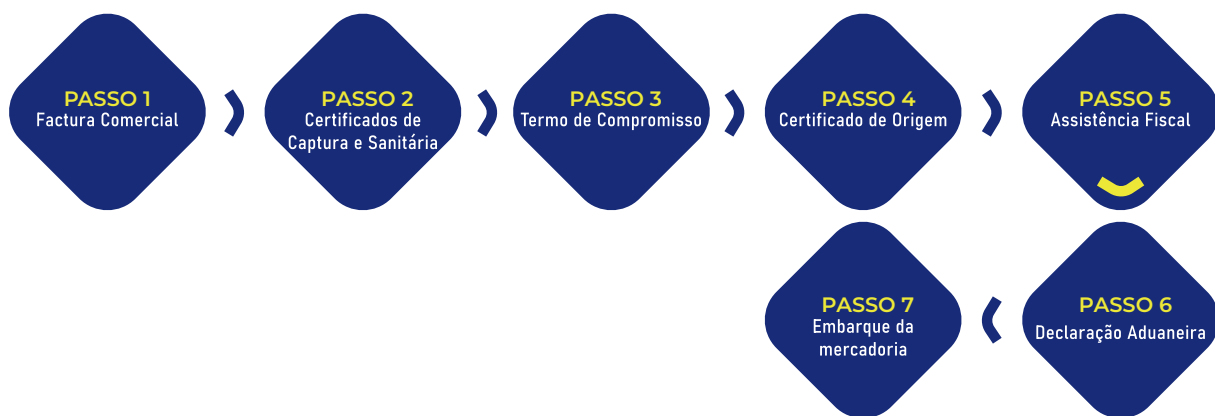
A seguir e depois de verificada a conformidade dos documentos, a Alfândega procede à **vis-toria dos documentos** emitidos e posteriormente toda a lista de embalagem é digitalizada no posto fronteiro de saída, resultando na autorização alfandegária para carregamento através de carimbo;

Dependendo do *Incoterm* acordado poderá ser necessário contactar a praça para acordar os termos do transporte e o seguro da mercadoria. No entanto, em regra as exportações de pescado são feitas FOB, pelo que essas componentes são tratadas pelo importador.

Os exportadores contratam os agenciadores marítimos e transportadores para o embarque de suas mercadorias, processo que finaliza com a emissão do **Conhecimento de Embarque**;

Deste modo, a mercadoria está pronta para ser transportada para os mercados de destino.

Muitos dos procedimentos referidos acima são tratados em paralelo. No entanto, na Figura 7 apresentamos os principais passos para exportação de pescado.



Ajuda sobre o processo de Importação de pescado

INIP e ADNAP (consultar Anexo 6 para contactos)

Na UE - https://oceans-and-fisheries.ec.europa.eu/index_en



5 IMPORTAÇÃO ATRAVÉS DO APE

Neste capítulo veremos os procedimentos para a importação da UE e através do APE.

Tal como na exportação, o primeiro exercício quando se pretende importar é a identificação precisa do Código do SH e determinar se o produto que se pretende importar está coberto pelo acordo e a taxa aplicável ou se completamente isento.

Aplicam-se também quanto à importação os actos prévios da exportação, como o registo como operador do comércio externo e na JUE. Dependendo do produto poderão ser necessários outros registos ou licenciamento prévio.

Para que um producto possa ser importado com benefícios é necessário verificar se o mesmo é aplicável ao APE e se o producto em causa é originário da UE.

Moçambique apenas liberalizou 74% do seu comercio (códigos pautais) e de forma gradual. Assim, o segundo exercício para poder beneficiar da redução ou isenção de direitos aduaneiros na importação deve ser verificar a situação em concreto do produto que se pretende importar. Assim tem que se verificar o calendário de eliminação dos direitos.

Qual o calendário de eliminação dos direitos aduaneiros?

Nos termos do artigo 23 e do Anexo III do APE, o processo de eliminação progressiva dos direitos aduaneiros (desarmamento pautal) que incidem sobre as importações moçambicanas oriundas da UE, ocorrerá de forma imediata e gradual, nas 7 subcategorias descritas a seguir e na tabela 4.

Categoria A: Liberalização imediata a partir de 2018

Categoria B1: Tarifa decrescente de 20% (2018) para 0% (2023)

Categoria B21: Tarifa decrescente de 7.5% (2018) para 0% (2023)

Categoria B22: Tarifa decrescente de 5% (2018) para 0% (2023)

Categoria C1: Tarifa decrescente de 20% (2018) para 0% (2027)

Categoria C22: Tarifa constante de 5% (2018 - 2023) e 0% (2028)

Categoria C23: Tarifa decrescente de 2.5% (2018) para 0% (2028)

Tabela 3: Calendário de eliminação progressiva dos direitos aduaneiros nas importações oriundas da UE

Categoria	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Exemplos
A	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	Animais vivos da espécie bovina
B1	20%	20%	15%	10%	5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	Azeitonas, vodka e gin
B21	7,5%	7,5%	5%	5%	2,5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	Misturas betuminosas a base de asfalto ou de betume naturais
B22	5%	5%	5%	2,5%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	Pás, picaretas, enxadas e ferramentas Agrícolas
C1	20%	20%	20%	20%	20%	20%	15%	10%	5%	2,5%	0%	Carnes de animais da espécie suína
C21	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	5%	5%	2,5%	1%	0%	Eletrodos revestidos exteriormente para soldar a arco
C22	5,0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	2,5%	1%	1%	0%	Veículos para o transporte de mercadorias (peso < 5 ton)
C23	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2%	1%	1%	0%	Milho que não seja para a sementeira

Fonte: Anexo III do APE

Moçambique excluiu do processo de liberalização 26% do total das suas posições pautais devido a factores como a (a) minimização da perda das receitas fiscais, (b) protecção à indústria nascente e (c) segurança alimentar. Exemplos: têxteis (algodão) e viaturas.

Como determinar se ao produto aplica-se o APE?

Quatro passos para determinar se um produto está coberto ou não pelo APE.

Figura 8: Passos para determinar se um produto se aplica ao APE



Fonte: Autor, Dados do APE

Como determinar a tarifa aplicável ao meu produto

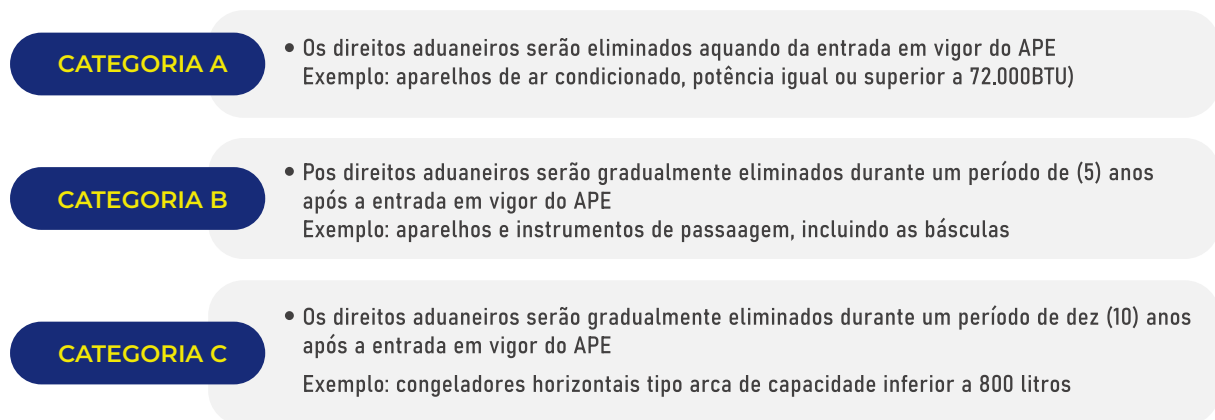
ETAPA 1: determinar com precisão o código do SH do produto em causa.

ETAPA 2: determinar a categoria do desarmamento tarifário aplicável ao produto em causa, a ser obtido no calendário de desarmamento tarifário.

ETAPA 3: Determinar a taxa específica aplicável ao produto em função do estágio de desarmamento (o ano em causa, tendo como referência 1 de Janeiro).

Existem **três categorias gerais do desarmamento pautal de Moçambique** (Anexo III do APE):

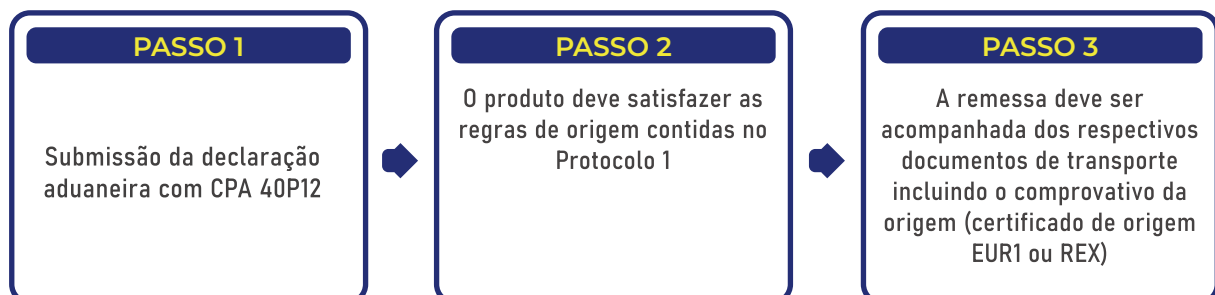
Figura 9: Categorias gerais do desarmamento pautal de Moçambique



Processo de Importação

Como indicado acima, para se poder beneficiar de uma preferência comercial é necessário solicitar a sua aplicação, depois de verificado que se aplica ao produto em causa. Caso contrário a importação será feita com o pagamento dos direitos como qualquer produto originário de países sem acordos com o país.

Para que o APE seja aplicável, é necessário ao se submeter a declaração aduaneira indicar o Código de Procedimento Aduaneiro 40P12. O vendedor da UE deverá comprovar a origem da mercadoria através do registo no sistema REX ou formulário EUR1 .



Requisitos gerais

Quanto ao resto dos procedimentos, a importação através do APE segue os mesmos passos do regime geral.

Tal como indicado quanto à exportação, o processo de importação inicia com a emissão da factura comercial. Com base nela o despachante poderá criar o UCR e solicitar o Termo de Compromisso. Dependendo dos termos acordados quanto ao pagamento, nomeadamente se antecipado ou postecipado, a mercadoria só é embarcada com o comprovativo de pagamento.

Com a chegada da mercadoria o despachante poderá submeter a declaração aduaneira, incluindo os documentos de transporte, seguro, lista de empacotamento e outros documentos, dependendo do tipo de produto.

Após a verificação pelas alfândegas da conformidade dos documentos e se satisfeita é emitida a autorização de saída da mercadoria do recinto aduaneiro, a que de seguida a mesma será sujeita a inspeção não intrusiva e/ou intrusiva por amostragem e dependendo da avaliação de risco poderá ser objecto de examinação física completa. Se conforme a mercadoria é liberada.



Os requisitos gerais no processo de importação de mercadorias para Moçambique incluem a apresentação dos seguintes documentos, pelo importados:

Figura 10



Tabela 4

Lista de verificações	
<input checked="" type="checkbox"/> Documento Único, se necessário na inspeção pré-embarque	<input checked="" type="checkbox"/> Bill of Lading (ou Bill of Entry ou Air Waybill);
<input checked="" type="checkbox"/> Factura Comercial;	<input checked="" type="checkbox"/> Bordereaux de Transferência;
<input checked="" type="checkbox"/> Apólice (Certificado de Seguro);	<input checked="" type="checkbox"/> Termo de Compromisso (banco comercial).

Exemplo de uma importação usando o APE

Um agente económico moçambicano pretende importar da Alemanha instrumentos e aparelhos de regulação ou controle, automáticos

- A primeira etapa é determinar o Código do SH e a tarifa geral que incide sobre este produto, consultando a pauta aduaneira moçambicana em vigor (<http://www.at.gov.mz/index.php/por/Pauta-Aduaneira>) ou a função procurar no website da mcnet (www.mcnet.co.mz);
- A pauta aduaneira em vigor indica que o código SH aplicável é 903200 e a tarifa geral dos direitos aduaneiros é de 7.5%;
- Procurar a posição pautal 903200 no Anexo III do APE para determinar a respectiva categoria ou na pauta aduaneira actualmente em vigor (2022);
- O Anexo III do APE mostra que a posição pautal 903200 pertence à categoria B21.

Significa que a tarifa dos direitos aduaneiros que incide sobre esta posição pautal será gradualmente eliminada da seguinte forma:

- 7.5% (2018 e 2019)
- 5% (2020 e 2021)
- 2.5% (2022)
- 0% (2023)

Caso um determinado produto não conste no calendário de desarmamento pautal, significa que o produto foi excluído do processo de desarmamento pautal e a tarifa normal prevista na Pauta Aduaneira de Moçambique é aplicada. O importador deve contactar a Direcção Geral das Alfândegas de Moçambique.



Os productos importados estão sujeitos a avaliação de conformidade obrigatória antes do seu envio ao país, cujo a lista consta do decreto 8/2022, de 14 de Março, que aprova o Regulamento de Normalização e Avaliação de Conformidade, publicado no BR nº50, I Serie, de 14 de Março. Esta medida deverá entrar em vigor em 2023.



6 REGRAS DE OURO

Geralmente os empreendedores e as MPMEs, tendem a pensar na exportação como um exercício dispendioso, difícil e complexo. A exportação é essencial para o sucesso e a sobrevivência da empresa a médio e longo prazo, além de promover o desenvolvimento económico do país.

O exercício de preparação para a exportação e a estruturação da produção orientada para os mercados externos, melhora a posição e as vendas no mercado doméstico.

O mercado da União Europeia é uma grande oportunidade para a internacionalização dos produtos nacionais. O APE reforçou e alargou as vantagens e as oportunidades para as empresas moçambicanas exportarem para o mercado europeu

Por isso,

1. Prepare o seu negócio e produto para a exportação e procure conhecer o ambiente do comércio internacional.
2. Verifique à gestão da própria empresa, o produto que se pretende exportar e às condições do mercado para onde se pretende exportar o produto.
3. Busque, aconselhe-se e use a informação relevante sobre o passo a passo de como exportar o seu produto.
4. Veja se e onde o seu produto é procurado, a que preço e quem são os concorrentes.
5. Ao pesquisar o mercado de exportação para o seu produto, não investigue apenas os direitos aduaneiros, mas todas as outras taxas e impostos que o produto pode estar sujeito bem como outros aspectos para fixar o preço de venda do seu produto (transporte e seguro).
6. Verifique se os estatutos da sua empresa e a licença comercial (“Alvará”) estão adequados para a exportação.
7. Escolha o regime preferencial que pretendem utilizar para exportar o seu produto a UE, nomeadamente entre o EBA/GSP ou o APE através de um formulário específico.
8. Obtenha o certificado de origem para o processo de exportação do seu produto.
9. Determine com precisão do Código do Sistema Harmonizado (Código SH) aplicável ao produto que se pretende explorar, exportar ou importar.



ANEXOS

Anexo 1 - Questionário para avaliação e orientação sobre a capacidade para a exportação⁶

Instrução para preenchimento – Para cada critério ou pergunta atribua uma pontuação entre “0” para a situação em que a sua empresa ainda não cumpre; “1” para cumprimento parcial e “2” para cumprimento total.

I. Estrutura interna

Esta seção tem o objetivo de avaliar:

- a) O nível de apoio interno;
- b) A qualidade dos procedimentos administrativos da exportação.

1. Tem um departamento de exportações ou uma pessoa na empresa especificamente dedicada às vendas para o exterior?
2. Seu departamento de exportações é dirigido por ou a pessoa responsável é um especialista em comércio exterior?
3. Verificou com seus parceiros no exterior, por que as ofertas mais importantes não se concretizam em pedidos?
4. A cultura exportadora é suficientemente difundida nos diversos departamentos e entre os colaboradores da sua empresa?
5. Envia as condições gerais de venda com suas ofertas, preocupando-se em verificar que sejam aplicáveis ao mercado para o qual sua empresa exporta?
6. Nos últimos seis meses, participou em cursos de exportação?

6. Adaptado pelos autores a partir de Minervini, Nicola, O Exportador - Construindo o seu projecto de Internacionalização, 7 Edição, 2019

7. Foi elaborado um manual de procedimentos de actividades para todo o departamento ou a pessoa responsável pela exportação?
8. Verifica, semestralmente, a rentabilidade do mercado, do segmento de mercado, do produto e do cliente?
9. Sua organização lhe permite reduzir ao mínimo as variações dos prazos de entrega, das reclamações de clientes e dos pedidos de esclarecimentos de ofertas enviadas?

Plano de acção para a administração interna

Possíveis acções para corrigir eventuais carências detectadas:

- Melhorar a formação dos componentes do departamento de exportação ou a pessoa responsável.
- Elaborar manual de procedimentos.
- Difundir mais a cultura exportadora na empresa.
- Elaborar planos de acção.
 - para os mercados prioritários.
- Avaliar periodicamente a rentabilidade.
- Optimizar as actividades operativas/logística.



A base efetiva do sucesso da gestão da exportação consiste na qualidade de seus gerentes, na integração dos vários departamentos, na capacidade de organização e no uso adequado dos instrumentos administrativos de exportação.

II. Capacidade industrial e tecnológica da empresa

Esta seção tem o objectivo de verificar se:

- a) A empresa tem um produto potencialmente exportável;
- b) A qualidade é de padrão internacional;
- c) A empresa, além da capacidade de produção, possui também capacidade exportadora, ou seja, para se internacionalizar;
- d) Podem ser efectuadas modificações no produto, para reduzir os custos de importação para o parceiro internacional;
- e) A empresa cuida da actualização tecnológica.

1. O seu produto é facilmente adaptável (características, design, tecnologia de produção, apresentação etc.)?
2. A marca de seu produto está protegida (registada) no seu país e no mercado para o qual exporta?
3. Seu produto é fabricado em conformidade com as leis do consumidor do país para o qual exporta?
4. Verificou se, mudando a origem da matéria-prima ou de alguns componentes do seu produto, é possível reduzir os custos de importação para seu parceiro no exterior?
5. Já elaborou um mecanismo para avaliar o grau de satisfação de seus clientes em questões como objectividade das ofertas, prazos de entrega, características do produto, e assistência pós-vendas (se necessário), entre outros?
6. Sua empresa está certificada de acordo com as normas mais importantes, reconhecidas internacionalmente em seu sector industrial?
7. Seus fornecedores têm capacidade tecnológica e de produção para garantir a continuidade das entregas no nível máximo de qualidade e de competitividade de custos?
8. As principais diferenças entre o seu produto e o da concorrência são o design e a inovação tecnológica?

Plano de acção para a administração interna

Possíveis acções para corrigir eventuais carências detectadas:

- Obter certificação.
- Investir em inovação tecnológica.
- Elaborar um manual de procedimentos.
- Preparar um programa de treinamento.
- Verificar e alterar dimensões do produto para reduzir, por exemplo, custos de transporte e cumprir com classificação pautal ou requisito específico do mercado alvo.
- Verificar as etapas do ciclo de vida do produto.
- Verificar novas fontes de matéria-prima e componentes, incluindo aproveitamento da acumulação aproveitando regras de origem de preferências comerciais.
- Estudar embalagens mais apelativas, competitivas e práticas de gerir.
- Estudar leis do mercado alvo.

- Registrar patente e/ou marca.
- Actualizar o processo produtivo.
- Analisar o Código SH mais apropriado.

III. Qualidade da gestão das informações

Esta secção tem o objectivo de verificar se:

- a) Esta informado sobre o que acontece de importante no seu sector de negócios;
- b) Tem conhecimento de como agem os seus concorrentes;
- c) Conhece a importância das diferenças culturais;
- d) Conhece as barreiras que poderá encontrar quando exportar.

1. Antes de efectuar a primeira exportação para um novo mercado, sabe qual é o Código SH do seu produto nesse mercado?
2. Sabe como ter acesso à legislação da importação nos países para os quais deseja exportar?
3. Tem certeza de que pode utilizar sua marca no exterior sem entrar em conflito com a cultura local nem criar uma eventual disputa jurídica por conta de direitos previamente registados?
4. Está informado sobre os tipos de contractos que poderá elaborar nos países com os quais irá comercializar, considerando a prática local e a legislação internacional?
5. A gestão da empresa/quem toma as decisões têm um mecanismo de informação actualizado com dados sobre os clientes, a concorrência, o desenvolvimento de mercados (incluindo preferências comerciais existentes), as mudanças na legislação e as novas oportunidades de negócios?
6. Tem informações actualizadas sobre as actividades de promoção internacional realizadas pelas entidades de apoio à exportação (como APIEX), bancos e outras instituições sobre financiamento à exportação, e da sua associação empresarial, entre outras?
7. Está actualizado sobre o lançamento de produtos similares ao seu através de base de dados de instituições de gestão de propriedade intelectual e de pesquisas de mercado realizadas em feiras internacionais ou outros recursos?
8. Sabe quais são os dez maiores mercados por volume de negócios para o seu produto?

Plano de acção para a gestão das informações

Possíveis acções para corrigir eventuais carências detectadas:

- Identificar feiras.
- Conhecer oportunidades de acordos e preferenciais comerciais.
- Identificar publicações técnicas.
- Identificar recursos sobre pesquisas de mercado.
- Estudar a legislação de importação.
- Estudar contractos internacionais.
- Contactar especialistas.



A informação é uma das matérias-primas mais importantes para alcançar o sucesso em qualquer actividade profissional e, principalmente, no comércio internacional, em que há muitas variáveis de difícil controle.

IV. Comunicação e promoção

Esta seção tem o objectivo de verificar se:

- a) Fez investimentos em promoção;
- b) Transmite a imagem correcta de nossa empresa e produto;
- c) Esta a utilizar as formas de promoção mais apropriadas nos diferentes mercados.

1. Sua organização de vendas (interna ou externa) é qualificada para promover com eficácia a imagem da empresa e do produto que você deseja transmitir?
2. O estudo das diferenças culturais é parte integrante de seu plano de comunicação e promoção?
3. Adapta estratégias de venda conforme os diferentes mercados?
4. Antes de participar pela primeira vez de uma feira como expositor, visita ou estuda seu 'histórico' para verificar se vale a pena expor?
5. Monitora a sua marca e vendas nos países para os quais exporta ou pretende exportar?
6. Verifica se está ocorrendo adaptação dos meios de promoção utilizados conforme o mercado?

7. Sua comunicação com mercados internacionais (catálogos, sites etc.) mostra claramente quais são as vantagens que você oferece ao cliente?
8. Sua tabela de preços foi elaborada em função da 'engenharia dos preços', ou seja, considerando a incidência de possíveis acordos internacionais e preferências comerciais, as taxas de direitos de importação e a logística, entre outros elementos?

Plano de acção para a comunicação e promoção

Possíveis acções para corrigir eventuais carências detectadas:

- Seleccionar feiras e verificar calendário e formas de participar.
- Organizar feiras e outras campanhas de promoção do seu produto.
- Verificar catálogos e sítios na internet.
- Analisar a forma de negociar, considerando as diferenças culturais.
- Avaliar a eficácia da promoção.
- Treinar colaboradores sobre vendas.
- Verificar a pesquisa e o registro da marca.



Promoção é o instrumento pelo qual o público e os consumidores conhecem uma empresa e produto, portanto, é essencial cuidar da imagem que a sua empresa transmite nas promoções que realiza.

V. Gestão do mercado internacional

Esta secção tem o objectivo de verificar se:

- a) Utilizou as diversas formas de acesso a mercados;
- b) Seleccionou parceiros com os quais se actuará no exterior.

1. Os mercados para os quais exporta ou pretende exportar foram seleccionados com base em pesquisas?
2. Nos mercados em que está operando, tem certeza de que seu parceiro é a melhor opção disponível para vender seu produto, promover correctamente a imagem de sua empresa e oferecer o melhor serviço ao cliente final?

3. Seus preços são determinados com base nas informações de mercado e são diferenciados conforme a estrutura de custos de importação e de comercialização de cada mercado?
4. A forma de acesso escolhida para vender nos mercados (agente, distribuidor, intermediário, Internet etc.) é a mais rentável para sua empresa?
5. Nos cinco principais mercados para sua empresa, consegue elaborar, com o seu parceiro, um plano de promoção e um orçamento anual?
6. Consegue controlar a acção da concorrência nos mercados por meio de seu sistema de informação de marketing?
7. Seu parceiro nos mercados lhe garante o máximo em termos de cobertura geográfica, em termos de cobertura da sua gama de produtos e presença destes em seus vários sectores de aplicação?
8. Dispõe de um programa adequado de formação periódica para a sua rede de vendas?

Plano de acção para a gestão do mercado

Possíveis acções para corrigir eventuais carências detectadas:

- Monitorar os clientes.
- Seleccionar os mercados.
- Seleccionar a forma de acesso aos mercados.
- Definir critérios para a formação dos preços.
- Definir programas de formação para a equipe interna e a rede de vendas, se existir.
- Apoiar a promoção à rede de vendas.
- Controlar a rentabilidade dos mercados, rede de vendas, segmento de mercado, produtos e contractos.



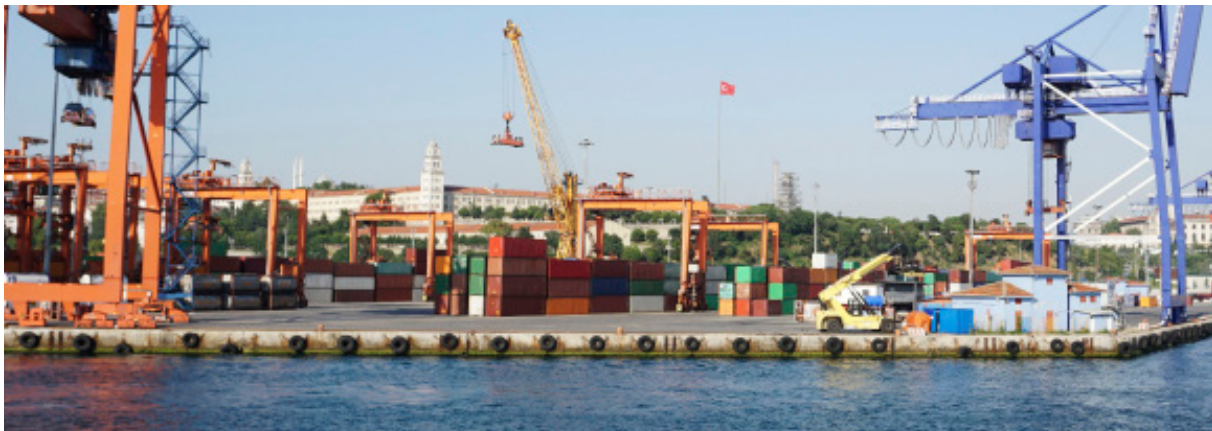
A sua competitividade será medida somente quando o produto estiver nas mãos do cliente final, e este estiver satisfeito e desejoso de repetir a compra! Por isso, não basta ser competitivo com o produto colocado na porta da sua empresa, entregue com incoterm ex-works. Deve considerar também uma série de instrumentos que devem ser utilizados de acordo com a particularidade de cada mercado.

VI. Estabelecimento do preço

Esta secção tem o objectivo de avaliar se:

- a) Está a utilizar os procedimentos mais apropriados para a redução de custos na transferência do produto ao importador, conforme os mercados;
- b) Está a otimizar os resultados das exportações.

1. Antes de preparar uma oferta, avalia a estrutura dos custos de importação no país alvo?
2. Verifica se, utilizando os armazéns aduaneiros ou as zonas francas, pode reduzir os custos para o seu importador?
3. Analisa, conforme o mercado, quais são os Incoterms mais apropriados para que ganhe em competitividade?
4. Analisa, com seu parceiro no exterior, qual o Código SH correcto para seu produto, de modo a reduzir, se possível, a incidência dos direitos aduaneiros na importação?
5. Verificou se o país para o qual está exportando ou pretende explorar tem acordos ou preferências comerciais para o país, que permitem reduzir os custos de importação para seu parceiro?
6. Verificou se, efectuando algumas modificações em seu produto, poderá enquadrá-lo em novo Código SH, reduzindo assim os custos de importação para o seu parceiro comercial?
7. Utiliza os apoios disponibilizados pelas várias entidades oficiais de apoio à exportação?
8. Verificou se é possível reduzir os custos de embalagem, transporte e distribuição contratando profissionais especializados no sector?



Anexo 2 - Embaixadas de Moçambique na UE

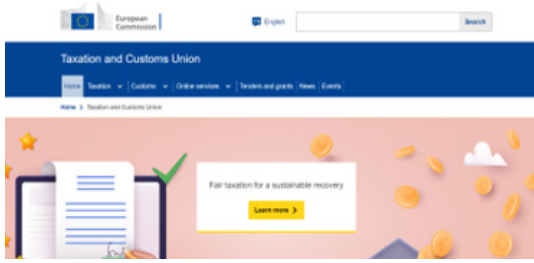
Embaixada	Contactos
<ul style="list-style-type: none"> • Embaixada da República de Moçambique na República Federal de Alemanha • Áustria 	<p>Berlim</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strom Strasse 47. 10551, Berlim • Tel: (+49) 30 398 765 00 • Fax: (+49) 30 398 765 03 • info@embassyofmozambique.de • www.embassyofmozambique.de
<ul style="list-style-type: none"> • Embaixada da República de Moçambique no Reino da Bélgica • Luxemburgo • Holanda • União Europeia 	<p>Bruxelas</p> <p>Boulevard Saint-Michel 971040 Brussels – Belgium</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tel: + 32 - 2 - 736 00 96 / + 32 - 2 - 736 25 64 • Fax: + 32 - 2 - 736 00 96 • info@embassyofmozambique.be • www.embassyofmozambique.be
<p>Embaixada da República de Moçambique no Reino da Espanha</p>	<p>Madrid</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calle del Moscatelar, 2E 28043 Madrid • Tel: +34 91 577 36 82 (+34) 91 577 36 82 • Fax: +34 91 577 67 05 • emabamoc.madrid@gmail.com • www.mozambique-emb.es
<p>Embaixada da República de Moçambique na República Francesa</p>	<p>Paris</p> <ul style="list-style-type: none"> • 82, Rue Laugier, 75017, Paris Tel: + 33 1 47649132 • Tel: +33 1 47 64 91 32 Fax: + 33 1 44159013 • info@ambassademozambiquefrance.fr • https://ambassademozambiquefrance.fr/?lang=PT
<ul style="list-style-type: none"> • Embaixada da República de Moçambique na República Italiana • Grécia (República Helénica) 	<p>Roma</p> <ul style="list-style-type: none"> • Via Filippo Corridoni, 14, 00195 Roma • Tel: +39 06 37514675 • Fax: +39 06 37514699 • consolato@ambasciatamozambico.it • www.ambasciatamozambico.com

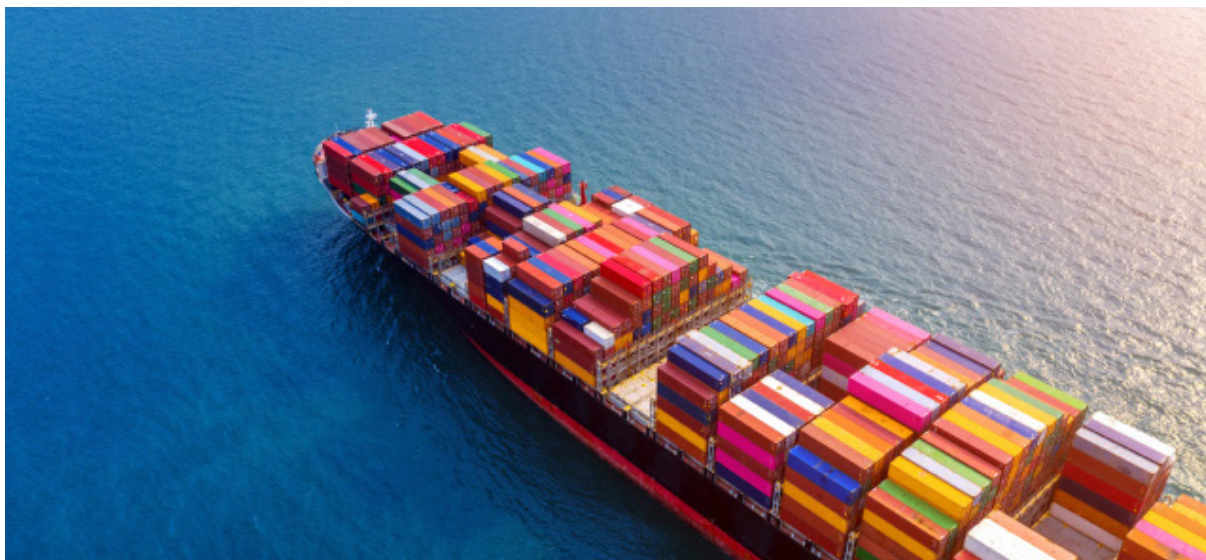
Embaixada	Contactos
<ul style="list-style-type: none"> Embaixada da República de Moçambique no Reino da Suécia /Dinamarca/ Finlândia /Islândia /Noruega 	<p>Sollentuna</p> <ul style="list-style-type: none"> Tingsvägen 19, 9 andar 191 61 Sollentuna-Sweden Tel: +46 8 666 03 50 Fax: NA info@embassymozambique.se www.embassymozambique.se
<p>Embaixada da República de Moçambique na Confederação Suíça</p>	<p>Bruxelas</p> <ul style="list-style-type: none"> Chemin Camille-Vidart, 17 (segundo andar) 1202 Geneva, SWITZERLAND Tel: +41 (0)22 570 24 00 Fax: NA mission.mozambique@bluewin.ch www.mozambiqueembassy.ch/index.php
<p>Embaixada da República de Moçambique na República Portuguesa</p>	<p>Lisboa</p> <ul style="list-style-type: none"> Rua Filipe Folque, nº10J , 3º andar Tel: +351 217 97 19 94 / +351 213 009 000 Fax: + 351 21 7932720 lisboa@embamoc.gov.mz www.mozavisa.com <p>Porto</p> <ul style="list-style-type: none"> Rua de Fez 1183 e 1189 4150-333 Porto Tel: +351 22 537 7535 Fax: NA geral@consuladomocambiqueporto.pt www.consuladomocambiqueporto.pt
<ul style="list-style-type: none"> Embaixada da República de Moçambique no Reino da Suécia Dinamarca Finlândia Islândia Noruega 	<p>Estocolmo</p> <ul style="list-style-type: none"> Sturegatan 46, 4º Andar, 114 36 Estocolmo P.O.B0x 5801,102 48 Tel: +46 8 6660350 Fax: +46 8 6636729 info@embassymozambique.se embamoc.suecia@minec.gov.mz www.embassymozambique.se

Outras Fontes de Dados e Informações - UE

Fonte/Utilidade	Portal electrónico
<p>ITC Trade Map</p> <p>O “ITC Trade Map” fornece informações sobre o fluxo comercial em um formato amigável e de fácil acesso. Os usuários têm acesso a uma das maiores bases de dados comerciais do mundo contendo indicadores sobre o desempenho das exportações nacionais, demanda internacional, mercados alternativos e o nível concorrencial sobre produtos num determinado país. Mais informações sobre as ferramentas desta plataforma podem ser obtidas aqui: https://www.trademap.org/Index.aspx</p>	
<p>Access2Markets</p> <p>O “Access2Markets” é uma plataforma digital da UE que permite aos utentes obter dados e informação de carácter geral e específica sobre os requisitos, regras e procedimentos para importar e exportar no mercado europeu. Estes requisitos são aplicáveis ao comércio de mercadorias e de serviços. Através desta plataforma, um utente dispõe de informação sobre os dados comerciais de produtos específicos, os acordos comerciais preferenciais dos quais a UE é signatária, as regras de origem aplicáveis, entre outros. Mais informações e o tutorial sobre as ferramentas desta plataforma podem ser obtidas aqui: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home</p>	

Outras Fontes de Dados e Informações - UE

Fonte/Utilidade	Portal electrónico
<p data-bbox="197 485 576 512">Taxation and Customs Union</p> <p data-bbox="197 551 751 863">O “Taxation and Customs Union” é uma plataforma digital da UE que permite aos utentes obter dados e informação de carácter fiscal e aduaneiro aplicáveis aos bens europeus transacionados no mercado internacional. Mais informações sobre as ferramentas desta plataforma podem ser obtidas aqui: https://taxation-customs.ec.europa.eu/index_en</p>	 The image shows the homepage of the 'Taxation and Customs Union' portal. At the top, there is a navigation bar with the European Commission logo, a search bar, and the text 'Taxation and Customs Union'. Below the navigation bar, there is a main banner with a light blue background. The banner features a central white box with the text 'Fair taxation for a sustainable recovery' and a yellow button labeled 'Learn more >'. To the left of the button, there is an illustration of a laptop and a smartphone. To the right, there are several gold coins and a small house icon. The overall design is clean and professional.



Anexo 3 - Requisitos relativos ao processo de exportação e importação

Registo como Operador de Comércio Externo

Requisitos

- Formulário Preenchido
- Cópia autenticada dos estatutos (devem dizer que a empresa pretende fazer importações e/ou exportações);
- Cópia autenticada do registo comercial emitido pela Conservatória de Registos;
- Cópia autenticada do alvará;
- Cópia autenticada do Modelo 01 (atribuição do NUIT da empresa);
- Cópia autenticada do documento de identidade do agente da organização.
- Comprovativo do depósito da taxa (2.510Mt para importação e 260Mt para exportação).

Registo como Utilizador da Janela Única Electrónica

Requisitos

- Requerimento dirigido a DGA a solicitar registo na DGA e encadastamento na JUE, indicando o tipo de empresa, e se pretende estar registado como importador, exportador ou ambos.
- Cópia do Registo como Operador de Comércio Externo
- Cópia do Alvará
- Cópia do Início de Actividades
- Cópia do NUIT da empresa (registo fiscal)
- Certidão de Quitação das Finanças
- Certidão de Quitação do tribunal aduaneiro
- Certidão de Quitação do tribunal fiscal
- Certidão de quitação do INSS
- Registo Criminal do Director Geral ou Sócio Maioritário
- Cópia do Bilhete de Identidade do Director Geral ou Sócio Maioritário.
- Registo Criminal do Director Geral ou Sócio

Registo na DGA efectuado

Emissão de memorando da DGA para MCNET para este efectuar o encadastamento

Envio de uma senha para acesso ao MCNET ao comerciante

Licença Fitossanitária para Produtos de Origem Vegetal

Requisitos

- Formulário Preenchido
- Factura Proforma
- Cópia da Licença de Operador do Comércio Externo

Certificado Sanitário para Pescado

Requisitos

- Formulário Preenchido
- Constar na lista de unidades produtoras licenciadas pelo INIP
- Registo como Operador de Comércio Externo

Certificado Sanitário para Animais ou Produtos de Origem Animal

Requisitos

- Formulário Preenchido
- Registo como Operador de Comércio Externo
- Licença de importação do país de destino
- Caderneta do animal (animais domésticos)
- Caderneta de Criador (animais comerciais)
- Recibo de aquisição (p/ carne para uso pessoal)

Desembaraço Aduaneiro

Requisitos

- Factura Comercial
- Certificado de Seguro
- Documento de transporte (Bill of Lading ou Bill of Entry ou Air waybill)
- Termo de Compromisso de Intermediação Bancária de Importação
- Packing List
- Dependendo do produto (ver banco de dados):
 - Certificado de origem
 - Licenças SPS
 - Licenças especiais de importação
 - Documento Único (Inspeção Pré-Embarque)
 - Outros – ver banco de dados

Despacho Aduaneiro ou Despacho Alfandegário

Requisitos

- Factura comercial;
- Fotocópia da carta de crédito ou bordeaux bancário, conforme o caso;
- Lista de embalagem; e
- Ordem de embarque.

Documento Único

Requisitos

- Prova da autorização de exportador do MIC;
- Documento de trânsito (se necessário);
- Facturas originais;
- DU certificado nos casos em que for feita a inspecção pré-embarque;
- Se não for apresentado o DU certificado assinado pelo declarante, deve estar anexado um novo DU completo assinado pelo declarante, nas estâncias com sistema manual;
- Título de propriedade, conhecimento de embarque, carta de porte aéreo, aviso de chegada, etc.;
- Certificado de Origem (se for aplicável);
- Outros documentos tais como, autorização de isenções, certificado fitossanitário, licença dos serviços de veterinária, etc; e
- Guia de emolumentos, nos casos de ser requerida a verificação fora das horas normais de expediente.

Declaração de Exportação

Requisitos

- Prova de registo de exportador do MIC;
- Facturas comerciais;
- Lista de embalagens ou de carga a granel;
- Documento comprovativo da propriedade da mercadoria;
- Certificado de Origem;
- Qualquer licença necessária para as mercadorias;
- Autorização especial nos casos em que a mercadoria a exportar consta do quadro IV anexo ao Decreto nº 34/09, de 6 de Junho;
- DU de importação se as mercadorias estiverem a ser reexportadas;
- DU de armazém se for necessário;
- Pedido de assistência na embalagem de mercadorias para exportação, se for necessário.

Fonte: Portal do Comércio e verificação pelos consultores nas respectivas instituições



Anexo 5 - Cartão do Operador de Comércio Externo



República de Moçambique

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
BAÚ - MAPUTO

Registo De Operador De Comércio Externo

Para os devidos efeitos, declara-se que o titular: [REDACTED], com domicílio em: [REDACTED], NUIT [REDACTED] e com o(s) seguinte(s) subclasse(s) de CAE: [REDACTED] foi registado sob o nº [REDACTED] como **Registo de Exportador**.

Esta declaração vale como cartão de operador comércio externo para todos os efeitos legais e junto a todos os serviços públicos e outros interessados.

Esta Declaração é válida por 1-Ano, contados da data da sua emissão.

Maputo, aos [REDACTED]

João David Marrime Zatina
Director Executivo

004772020013660028421510
Conferir ao Serviço de Contra Prova ao Portal do Cidadão

Anexo 5 - Cartão do Operador de Comércio Externo

República de Moçambique

**MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
BAÚ - MAPUTO****Registo De Operador De Comércio Externo**

Para os devidos efeitos, declara-se que o titular: [REDACTED], com domicílio em: [REDACTED]
[REDACTED], NUIT [REDACTED] e com o(s) seguinte(s) subclasse(s) de CAE: [REDACTED] foi
registado sob o nº [REDACTED] como **Registo de Importador**.

Esta declaração vale como cartão de operador comércio externo para todos os efeitos legais e junto a todos os serviços
tributários e outros interessados.

Esta Declaração é válida por 1-Ano, contados da data da sua emissão.

Maputo, aos [REDACTED]

**João David Marrime Zatina
Director Executivo**

Anexo 6 – Pontos de contacto e fontes de dados em Moçambique e na UE

Moçambique - Capital

Instituição	Mandato relevante	Documentos emitidos
<p>Ministério da Indústria e Comércio (MIC), Direcção Nacional do Comércio Externo</p> <p>Praça 25 de Junho, Nr. 700, 8o andar, Cidade de Maputo Tel.: +258 82 786 2514/+258 82 199 4068 Fax: +258 21 324 135 Websites: https://www.mic.gov.mz/ e http://mozambique-trade-portal.gov.mz/pt E-mail: info@mic.gov.mz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Coordenar e monitorar da execução de programas, projectos e acções de cooperação internacional na área da indústria e comércio externo; • Participar na negociação de acordos comerciais a serem celebrados por outros órgãos do Estado e que tenham repercussões ao nível das relações económicas com o exterior, nas áreas da indústria e comércio; • Coordenar, supervisionar e participar nos processos de integração regional e comercial bilateral e multilateral; • Elaborar e implementar políticas e estratégias de cooperação comercial com organizações regionais, internacionais e multilaterais, no âmbito dos Tratados, Convénios, Protocolos e Acordos celebrados pelo país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emitir o Cartão de Operador do Comércio Externo - Através do Balcão de Atendimento Único (BAU), gerido pela Direcção de Apoio ao Sector Privado (DASP); • Declaração de Confirmação de Origem a ser submetida/para suportar pedido na AT/DGA - Através da Direcção Nacional da Indústria (DNI); • Nota de Autorização para exportação de amostras a ser submetida/para suportar pedido na AT/DGA - Através da Direcção nacional do Comércio Externo (DNCE)

<p>Agência de Promoção de Investimentos e Exportações (APIEX)</p> <p>Av. Ahmed Sekou Touré 2539, Maputo Tel.: +258 21 321 291 Fax: +258 82 305 6432</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Divulgação da imagem e potencialidades económicas do país; • Prestação de serviços de apoio institucional aos investidores e exportadores; • Promoção e desenvolvimento das Zonas Económicas Especiais (ZEE) e Zonas Francas Industriais (ZFI); • Promoção de ligações empresariais entre pequenos, médios e grandes projectos de investimento. • Promover as Exportações nas feiras e nos fóruns comerciais nacionais e internacionais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Declaração de conformidade na exportação de produtos para participação em feiras.
<p>Autoridade Tributária de Moçambique (ATM), Direcção Geral das Alfândegas (DGA)</p> <p>Rua Timor Leste, Nr. 95, Cidade de Maputo Tel.: +258 21 341 110 Website: https://www.at.gov.mz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Garantir, no quadro de política aduaneira, a arrecadação da receita do Estado cuja cobrança lhe esteja cometida; • Exercer o controlo e fiscalização aduaneira sobre pessoas, bens, valores, mercadorias e meios de transporte; • Propor e dar parecer sobre acordos internacionais em matéria aduaneira e assegurar a sua execução; • Facilitação do comércio; e • Desembaraço aduaneiro 	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de origem para os mercados de destino com acesso preferencial; • Autorizações para importação, transito e exportação, incluindo outros regimes como exportação/importação temporária

Instituição	Mandato relevante	Documentos emitidos
<p>Instituto para a Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME)</p> <p>Avenida 25 de Setembro 1509, 1º Andar esquerdo, Maputo 1186 Tel.: +258 21 305 626 Website: https://bd.ipeme.gov.mz/</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promover a internacionalização das Pequenas e Médias Empresas; • Enquadrar a actividade de promoção de equipamento de processamento apropriado para a zona rural dentro das estratégias sectoriais orientadas para o desenvolvimento rural; • Estimular a implementação de micro, pequenas e médias unidades industriais de processamento de produtos nacionais; 	
<p>Instituto Nacional de Inspeção do Pescado (INIP)</p> <p>Rua do Bagamoyo nº 143, Maputo - Moçambique Tel.: +258 21 315 226 Fax: +258 21 315 230 Website: https://inip.gov.mz/</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Garantir o licenciamento dos estabelecimentos e embarcações de manuseamento e processamento e de meios de transporte dos produtos da pesca e subprodutos; • Assegurar a certificação dos produtos da pesca destinados à exportação, à circulação interna, assim como dos importados; • Realizar análises laboratoriais dos produtos da pesca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Licenças de importação • Certificados sanitários
<p>Administração Nacional das Pescas, IP (ADNAP)</p> <p>Rua Consiglieri Pedroso, Kampfumu, Cidade de Maputo, Moçambique Telefone: 21 305 796 / 21 305 794 Fax: 258 21 320 335 Email: geral.adnap@adnap.gov.mz Website: https://www.adnap.gov.mz/</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão das pescarias • Monitoria da pesca 	<ul style="list-style-type: none"> • Licença de pesca • Certificado de captura

<p>Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER)</p> <p>Endereço: Praça dos Heróis Moçambicanos, Cidade de Maputo – Moçambique Caixa postal: 1406, Maputo Tel.: +258 21 468 200 Fax: +258 21 487 4121 Website: https://www.agricultura.gov.mz/ E-mail: geral@agricultura.gov.mz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar a produção e actividades conexas para a satisfação do consumo, comercialização, agroindustrialização e competitividade dos produtos agrários e demais finalidades; • Promover o desenvolvimento sustentável através da administração, maneio, protecção, conservação e uso racional de recursos essenciais à agricultura e segurança alimentar; • Regulamentar e fiscalizar as acções que visam a promoção de uma agricultura sustentável. 	<ul style="list-style-type: none"> • Licenças de importação fitossanitárias • Certificados fitossanitários
<p>Autoridade Nacional Reguladora de Medicamentos (ANARME)</p> <p>Tel: +258 21 303 473 Website: http://www.arm.co.mz/</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pronunciar-se e dar parecer sobre todas as questões relativas aos medicamentos, vacinas e outros produtos biológicos e de saúde para uso humano; • Regulamentar, supervisionar e fiscalizar o uso de medicamentos, vacinas e outros produtos biológicos e de saúde para o uso humano; • Sancionar a má produção, distribuição e comercialização do medicamento, vacinas e outros produtos biológicos e de saúde para uso humano; e 	<ul style="list-style-type: none"> • Licença de importação de fármacos e medicamentos
<p>Câmara de Comércio de Moçambique (CCM)</p> <p>Endereço: Rua Mateus Sansão Muthemba, nº 452, Cidade de Maputo Web: https://ccmoz.org.mz/</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Melhorar a competitividade empresarial nacional, promovendo a proatividade dos membros a escala global. • Interlocutor do sector privado no diálogo público-privado na área do comércio internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de origem para os produtos cujos mercados de destino não têm acesso preferencial

Instituição	Mandato relevante	Documentos emitidos
<p>Câmara dos Despachantes Aduaneiros de Moçambique (CDA)</p> <p>Endereço: Rua João Carlos Raposo Beirão, nº 508 R/C, Maputo Moçambique Tel: +25821305504 E-mail: admin@cda-mz.org Web: https://www.cda-mz.org/</p> <p>Despachantes Aduaneiros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Atribuir uma Carteira Profissional; • Elaborar e Manter actualizado o Registo dos Membros da CDA; • Colaborar na Elaboração da Legislação Relativa aos despachantes Aduaneiros; • Fiscalizar o Exercício da Profissão, verificando e assegurando que relativamente aos seus Membros há Respeito Pelos condicionamentos, incompatibilidades e impedimentos, Bem Como a observância das Regras de Deontologia Profissional. 	
<p>Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA)</p> <p>Endereço: Av. Patrice Lumumba, 927, Maputo - Moçambique Tel: +258 21 321002 Tel: +258 823191300 E-mail: cta@cta.org.mz Website: https://www.cta.org.mz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Representa o Sector Privado no diálogo com o Governo, incluindo aspectos do comércio internacional • Trabalha para um melhor ambiente empresarial em Moçambique, promovendo reformas económicas e regulamentares. 	
<p>Consultores de Comércio Internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Podem assistir na pesquisa de mercados internacionais e elaboração de planos de negócios para produtos específicos. A sua responsabilidade e papel legal é diferente dos Despachantes Aduaneiros 	

Pontos de Contacto e Fontes de Dados - UE

Compania	Representante	Posição	Contactos
CC Industria França-Moçambique	Ilda Mathombe	Secretary	ilda.mathombe@ccifra-moz.fr
EUROCAM	Luís Siteo	General Secretary	luis.siteo@eurocam.org.mz (+258) 84 640 449
Gabinete do Fomento Económico Moçambique Alemanha	Holger Hey	Representante	maputo@germanchamber.co.za (+258) 85 319 9379
CC Moçambique-Portugal	Alcina Matos	Directora Executiva	Secretaria.geral@ccmp.org.mz +258 84 300 9292
CC Moçambique-Itália	Samantha Lala	Directora Geral	contacto.ccmi@gmail.com +258 84 773 1187
CC Moçambique-Austria	Marianne Hrdlicka	---	marianne.hrdlicka@ada.gv.at (+258) 84 532 9485
CC Moçambique-Espanha	Nuno Alvarez	Director Ejecutivo	nuno.alvarez@ccme.org.mz (+258) 82 300 5050
CCM-Filandia	Eeva Alarcon	Vice-Chefe da Missão	eeva.alarcon@formin.fi
CC Grecia-Mocambique	Aguinaldo Mazive	Director Ejecutivo	geral@cimpogest.com +258 82 967 8240
Consulado da Republica do Chipre	Alkis Macroupolos	Consul Geral	alkis@cimpogest.com
Embaixada da Irlanda	Inocência Macuacua	---	Inocencio.Macuacua@dfa.ie (+258) 82 303 1343
CC Países Baixos-Mocambique	José Xavier	---	jose.xavier@ccnm.org.mz

Anexo 7 - Resumo dos Incoterms

Incoterms	Explicação
<p>CIF – Cost, Insurance and Freight – Custo, Seguro E Frete (porto de destino indicado)</p>	<p>O vendedor entrega a carga ao transportador a bordo do navio indicado pelo comprador. O vendedor deve contratar e pagar os custos e frete necessários, desde o ponto de entrega até o ponto no porto de destino designado.</p> <p>O vendedor corre o risco do extravio ou avaria da carga até ao momento da entrega ao transportador; o risco é do comprador a partir do momento em que a carga passa a amurada do navio. Este termo apresenta dois pontos críticos, pois os riscos e custos são transferidos em locais diferentes. Já o seguro cabe ao vendedor contratar e custeá-lo, salvo se o contrário foi acordado ou é costume nesse tipo de negócio, indicando o comprador como beneficiário. Os trâmites aduaneiros na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, enquanto ele não tem obrigação na importação e trânsito por terceiros países.</p> <p>Modos de Transporte: pode ser usado apenas no marítimo.</p>
<p>CIP – Carriage and Insurance Paid to – Transporte e Seguro Pagos até ao local de destino indicado</p>	<p>O vendedor entrega a mercadoria ao transportador, no local acordado em seu país, ou a adquirir assim entregue, e com transporte contratado e pago por ele para levar a mercadoria até o local de destino nomeado no exterior.</p> <p>O vendedor corre o risco até ao momento da entrega da carga ao transportador.</p> <p>Dessa forma, o CIP tem dois pontos críticos diferentes, o de risco e o de custo, pois são transferidos em locais diferentes. O vendedor também contrata o seguro para a mercadoria. Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, mas ele não tem obrigação quanto aos trâmites na importação ou passagem por terceiros países.</p> <p>Modos de Transporte: Pode ser usado de todos os modos.</p>

<p>CFR – Cost and Freight – Custo e Frete (porto de destino indicado)</p>	<p>O vendedor entrega a mercadoria ao transportador a bordo do navio indicado pelo comprador, no porto de embarque. O vendedor deve contratar e pagar os custos e frete necessários para levar a carga ao porto de destino designado.</p> <p>O vendedor corre o risco de extravio até ao momento da entrega da mercadoria ao transportador; o risco é do comprador a partir do momento em que a carga passa a amurada do navio.</p> <p>Transporte: O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino; o contracto de transporte deve ser realizado nos termos usuais e pela rota usual para o tipo de carga. Portanto, o CFR apresenta dois pontos críticos, já que os riscos e custos são transferidos em locais diferentes.</p> <p>O seguro é do comprador a partir do momento em que a carga está carregada no navio. Quanto aos trâmites aduaneiros, o vendedor providência e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação.</p> <p>Modos de Transporte: Pode ser usado apenas no marítimo.</p>
---------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>CPT – Carriage Paid To – Transporte Pago Até (Inserir o local de destino)</p>	<p>Cabe ao vendedor entregar a carga ao transportador, no local acordado em seu país, e com transporte contratado e pago por ele para levar a mercadoria até o local de destino nomeado no exterior. O custo de carregamento é do vendedor. O vendedor corre o risco até ao momento da entrega da carga ao transportador; o risco é do comprador a partir do momento em que a carga foi entregue ao transportador. Portanto, o CPT, tem dois pontos críticos diferentes, o de risco e o de custo, que são transferidos em locais diferentes. Cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar. Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, enquanto os trâmites e direitos alfandegários na importação e na passagem por terceiros países não são por conta dele. Modos de Transporte: pode ser usado com todos os modos.</p>
<p>DAP – Delivered at Place – Entregue no Local (destino indicado)</p>	<p>O vendedor entrega a carga colocando-a à disposição do comprador, no local de destino designado, no meio de transporte, pronta para ser desembarcada. O vendedor assume todos os riscos e custos para esta entrega. O vendedor corre o risco de extravio ou avaria da mercadoria até ao momento da entrega da carga. O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino. O vendedor não tem obrigação de fazer seguro da carga. Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, que não tem obrigação na importação ou trânsito por terceiros países. Modos de Transporte: Pode ser usado com qualquer meio de transporte.</p>

<p>DDP – Delivered Duty Paid – Entregue Com Direitos Pagos (local de destino nomeado)</p>	<p>O vendedor entrega a carga colocando-a à disposição do comprador, no local de destino designado, no meio de transporte, pronta para ser desembarcada. O vendedor assume todos os custos e riscos para esta entrega da carga.</p> <p>Transporte: O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino.</p> <p>Seguro: O vendedor não tem obrigação de segurar a carga.</p> <p>Obrigações aduaneiras: O vendedor providencia os documentos e paga o desembaraço aduaneiro de exportação, de trânsito e de importação, bem como quaisquer outros tributos ou despesas.</p> <p>Modos de Transporte: Este termo pode ser usado para qualquer meio de transporte.</p>
<p>DPU – Delivered at Place Unloaded – Entregue no Local Desembarcado (Local de destino indicado)</p>	<p>O Incoterm DPU substituiu o DAT (Delivery at Terminal) que foi suprimido.</p> <p>O vendedor entrega a carga colocando-a à disposição do comprador, no local de destino nomeado, descarregada do meio de transporte. O vendedor deve assumir todos os riscos e custos envolvidos para isso.</p> <p>O risco é do vendedor até ao local e momento em que a mercadoria é colocada à disposição do comprador, descarregada no local de destino; as operações de descarga são por conta e risco do vendedor.</p> <p>Transporte: O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino.</p> <p>Seguro: o vendedor não tem obrigação de segurar a carga.</p> <p>Assim sendo, este é o único termo em que o vendedor tem a obrigação de desembarcar a mercadoria na entrega. Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, mas não nos países de importação e de trânsito por terceiros países.</p> <p>Modos de Transporte: Este termo pode ser usado para qualquer meio de transporte.</p>

<p>EXW – Ex Works – Na Origem (inserir o local de entrega)</p>	<p>O vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador no ponto e local estabelecidos (sem ponto nomeado, cabe ao vendedor escolher). Não há obrigação de carregamento no veículo transportador, mas se o fizer, será por conta e risco do comprador.</p> <p>Cabe ao comprador contratar e custear o transporte. Cabe ao comprador contratar e custear o seguro.</p> <p>O risco de extravio ou avaria da mercadoria é do comprador a partir do momento em que a carga é colocada à disposição no local e data combinados. As obrigações aduaneiras, quando for aplicável, não são da conta do vendedor. (tanto no país do vendedor como no país do comprador ou terceiros países). O EXW continua sendo o termo de menor responsabilidade para o vendedor e o de maior responsabilidade para o comprador.</p> <p>Modos de Transporte: Pode ser usado de todos os modos.</p>
<p>FAS – Free Alongside Ship – Livre ao Lado do Navio (Inserir o porto de embarque)</p>	<p>O vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando a carga for colocada ao lado da embarcação designada pelo comprador, no cais ou numa embarcação, no porto de embarque indicado. O risco de perdas ou danos à mercadoria, é do comprador a partir da entrega da mercadoria.</p> <p>O transporte é responsabilidade do comprador contratá-lo e custeá-lo.</p> <p>Quanto ao seguro, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar.</p>
<p>FAS – Free Alongside Ship – Livre ao Lado do Navio (Inserir o porto de embarque)</p>	<p>Os trâmites aduaneiros na exportação são por conta do vendedor, quando for o caso. Ele não tem obrigação quanto aos trâmites alfandegários na importação e na passagem por terceiros países.</p> <p>Modos de Transporte: Pode ser usado apenas no modo marítimo.</p>

<p>FCA - Free Carrier - Livre No Transportador (inserir local de entrega)</p>	<p>o vendedor entrega a mercadoria ao transportador ou a quem o comprador indicar no local designado (armazém geral, etc.), além disso, faz o carregamento no veículo transportador.</p> <p>A entrega da mercadoria está concluída quando:</p> <ul style="list-style-type: none">• se o local for estabelecimento do vendedor, quando a mercadoria estiver carregada no meio de transporte providenciado pelo comprador ou;• se o local não for o estabelecimento do vendedor, quando a carga for colocada à disposição do transportador ou de quem o comprador indicar no meio de transporte do vendedor à disposição para ser descarregado (novidade). <p>O vendedor assume os custos e riscos de extravio ou avaria da mercadoria até a entrega da mercadoria.</p> <p>Quanto ao seguro, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar.</p> <p>Referente ao transporte: Cabe ao comprador contratar e custear o transporte.</p> <p>Já os trâmites alfandegários: Se for o caso, o vendedor providencia e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação.</p> <p>Modos de Transporte: Pode ser usado com qualquer modal de transporte.</p>
-------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>FOB – Free On Board – Livre a Bordo (Inserir o porto de embarque)</p>	<p>o vendedor entrega a mercadoria a bordo do navio indicado pelo comprador, no ponto do local de embarque indicado pelo comprador. O custeio do carregamento é do vendedor.</p> <p>O risco de extravio ou dano da mercadoria é do comprador a partir da entrega da mercadoria. Relativamente ao transporte o comprador deve contratá-lo e custeá-lo a partir do porto de embarque. Neste termo, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar (é do comprador a partir do momento em que a carga passa a amurada do navio).</p> <p>Trâmites aduaneiros: O vendedor providencia e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação.</p> <p>Modos de Transporte: Pode ser usado apenas no modal marítimo.</p>
------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Anexo 8 - Modelo de Fatura Comercial

Commercial Invoice
Factura Comercial

Date of Export: <i>Ficha de Exportação</i>				Invoice num.: <i>Número de factura</i>				
Shipper/Exporter (complete name and address): <i>Remetente/Exportador</i>				Recipient (complete name and address): <i>Destinatário</i>				
Country of Export: <i>País Exportador</i>				Importer - if other than recipient - (complete name and address): <i>Importador</i>				
Country of Manufacture: <i>País de fabrico</i>								
Country of ultimate destination: <i>País de último destino</i>								
				Currency: <i>Moeda</i>				
Marks/Nos <i>Número de ordem</i>	No. of packages <i>Número de Pacotes</i>	Type of packaging <i>Tipo de embalagem</i>	Full Description of goods <i>Descrição completa da mercadoria</i>	Qty <i>Qtd</i>	Units of measure <i>Unidade de medida</i>	Weight <i>Peso</i>	Unit value <i>Valor unitário</i>	Total Value <i>Valor total</i>
Total No. of pack. <i>Número total de pacotes</i>						Total Weight <i>Peso total</i>		Total Invoice Value <i>Valor total da factura</i>
I declare all the information contained in this invoice to be true and correct Declaro que todas as informações contidas nesta fatura são verdadeiras e corretas								
Signature of shipper/exporter (name and title and signature) Assinatura do expedidor/exportador (nome e cargo e assinatura)					Date: Data:		INCOTERMS Place of delivery INCOTERMS Local de Entrega	

Anexo 8 - Modelo de Fatura Comercial

Commercial Invoice
Factura Comercial

Date of Export: <i>Ficha de Importação</i>				Invoice num.: <i>Número de factura</i>				
Shipper/Exporter (complete name and address): <i>Remetente/Importador</i>				Recipient (complete name and address): <i>Destinatário</i>				
Country of Import: <i>País Importador</i>				Exporter - if other than recipient - (complete name and address): <i>Exportador</i>				
Country of Manufacture: <i>País de fabrico</i>								
Country of ultimate destination: <i>País de último destino</i>								
				Currency: <i>Moeda</i>				
Marks/Nos <i>Número de ordem</i>	No. of packages <i>Número de Pacotes</i>	Type of packaging <i>Tipo de embalagem</i>	Full Description of goods <i>Descrição completa da mercadoria</i>	Qty <i>Qtd</i>	Units of measure <i>Unidade de medida</i>	Weight <i>Peso</i>	Unit value <i>Valor unitário</i>	Total Value <i>Valor total</i>
Total No. of pack. <i>Número total de pacotes</i>						Total Weight <i>Peso total</i>		Total Invoice Value <i>Valor total da factura</i>
<p>I declare all the information contained in this invoice to be true and correct Declaro que todas as informações contidas nesta fatura são verdadeiras e corretas</p> <p>Signature of shipper/exporter (name and title and signature) Assinatura do expedidor/exportador (nome e cargo e assinatura)</p>							<p>Date: Data:</p>	
							<p>INCOTERMS Place of delivery INCOTERMS Local de Entrega</p>	

Anexo 10 - Formulário do Certificado de Origem para APE

CERTIFICADO DE CIRCULAÇÃO

1. Exportador (nome, endereço completo, país)	EUR.1 N.º A 000.000	
	Consultar as notas no verso antes de preencher o formulário	
3. Destinatário (nome, endereço completo, país) (facultativo)	2. Certificado utilizado no comércio preferencial entre e (indicar os países, grupos de países ou territórios em causa)	
	4. País, grupo de países ou território dos quais os produtos são considerados originários	5. País, grupo de países ou território de destino
6. Informações relativas ao transporte (facultativo)	7. Observações	
8. Número de ordem; Marcas e números; Quantidade e natureza dos volumes ⁽¹⁾; Designação das mercadorias	9. Massa bruta (kg) ou outra medida (litros, m³, etc.)	10. Faturas (facultativo)
11. VISTO DA ALFÂNDEGA Declaração autenticada Documento de exportação ⁽²⁾ FormulárioN.º Estância aduaneira País ou território de emissão Data <i>(Assinatura)</i>	12. DECLARAÇÃO DO EXPORTADOR Eu, abaixo assinado, declaro que as mercadorias acima designadas preenchem as condições requeridas para a obtenção do presente certificado. Local e data <i>(Assinatura)</i>	



Anexo 11 – Lista de Regulamentos SPS e TBT – Moçambique

Legislação	Objecto	Sector	Acordo	Link de acesso
Decreto	Decreto nº 5/2009, de 1 de Junho - Regulamento de inspecção Fitossanitária e Quarentena Vegetal	Sanidade vegetal	SPS	https://www.agricultura.gov.mz/wp-content/uploads/2018/01/Decreto_5_2009_regulamento_fitosanitario.pdf
	Decreto nº 26/2009, de 17 de Agosto - Regulamento de Sanidade animal	Sanidade animal	SPS	https://www.masa.gov.mz/wp-content/uploads/2018/01/Decreto_26_2009_sanidade_animal.pdf
	Decreto nº 80/2020, de 8 de Setembro - Regulamento para o controlo higio-sanitário de produtos de pesca	Alimentos seguros	SPS	https://faolex.fao.org/docs/pdf/moz197587.pdf
	Decreto nº 39/2006, de 27 de Setembro - Regulamento sobre a Qualidade das Águas Engarrafadas Destinadas ao Consumo Humano	Alimentos seguros	SPS	https://gazettes.africa/archive/mz/2006/mz-government-gazette-series-i-dated-2006-09-27-no-39.pdf
	Decreto nº 12/82, de 23 de Junho - Regulamento sobre os requisitos higiénicos sanitários de produção, transporte, comercialização, transporte, comercialização e inspecção e fiscalização de géneros alimentícios	Alimentos seguros	SPS	https://gazettes.africa/archive/mz/1982/mz-government-gazette-series-i-supplement-no-3-dated-1982-06-23-no-24.pdf
	Decreto nº 8/2022, de 14 de Março - Regulamento de Normalização e Avaliação da Conformidade		TBT	https://www.innoq.gov.mz/por/INNOQ-IP/Legislacao/Regulamento-de-Normalizacao-e-Avaliacao-da-Conformidade-aprovado-pelo-decreto-n-8-2022-de-14-de-Marco
	Decreto nº 19/2021, de 9 de Abril - Regulamento da Lei que cria o Sistema Nacional de Qualidade, abreviadamente designado SINAQ		TBT	https://www.innoq.gov.mz/por/INNOQ-IP/Legislacao/Decreto-n-1-19-2021-que-aprova-o-Regulamento-da-Lei-que-cria-o-Sistema-Nacional-de-Qualidade-abreviadamente-designado-SINAQ
	Decreto-Lei nº 2/2010, de 31 de Dezembro - Disposições que regem a actividade de metrologia no país		TBT	https://www.innoq.gov.mz/por/INNOQ-IP/Legislacao/Decreto-Lei-n-1-2-2010-que-estabelece-as-disposicoes-que-regem-a-actividade-de-metrologia-no-pais

Diploma ministerial	Diploma Ministerial nº 51/84, de 3 de Outubro - Regulamento de requisitos higiénicos dos estabelecimentos alimentares	Alimentos Seguros	SPS	https://ams.co.mz/Diploma_Ministral_5_11984_Regulamento_Requisitos_Higienicos_dos_Estabelecimentos_Alimentares.pdf
	Diploma Ministerial nº 135/2011, de 27 de Maio - Regras específicas para certificação sanitários de produtos alimentares de origem aquáticos	Alimentos seguros	SPS	https://inip.gov.mz/index.php/pt/legislacao/diplomas-ministeriais/certificacao-sanitaria/89-requisitos-higio-sanitarios-cs/file
	Procedimentos para a certificação sanitária de produtos da pesca e da aquacultura	Alimentos Seguros		https://inip.gov.mz/index.php/pt/legislacao/diplomas-ministeriais/certificacao-sanitaria/90-procedimentos-para-certificacao-sanitaria/file
	Procedimentos para emissão de "Autorização Sanitária de Instalação" e "Licença Sanitária de Funcionamento" de Estabelecimentos de Processamento em Terra de Produtos da Pesca e da Aquacultura e Verificação do Funcionamento	Alimentos Seguros		https://inip.gov.mz/index.php/pt/legislacao/diplomas-ministeriais/licenciamento-sanitario/procedimentos-licenciamento-de-estabelecimentos/147-procedimentos-para-estabelecimentos-de-processamento-em-terra-edicao-2007/file
	Procedimentos de Licenciamento Sanitário de Embarcações e Verificação do Funcionamento	Alimentos Seguros		https://inip.gov.mz/index.php/pt/legislacao/diplomas-ministeriais/licenciamento-sanitario/procedimentos-licenciamento-de-embarcacoes/125-procedimentos-de-licenciamento-sanitario-de-embarcacoes-e-verificacao-do-funcionamento-edicao-2007/file

Anexo 12 - Formulário para obtenção de Certificado de Captura



República de Moçambique

MINISTÉRIO DO MAR, ÁGUAS INTERIORES E PESCAS
ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DA PESCA

(B) CERTIFICADO SIMPLIFICADO DE CAPTURA DE MOÇAMBIQUE/ REPUBLIC OF MOZAMBIQUE SIMPLIFIED CATCH CERTIFICATE Formulário Simplificado para os produtos da pesca que satisfazem as exigências do artigo 6º do Regulamento CE nº 1010/2009 Simplified form for fishery products fulfilling the requirements in Article 6 of the regulation EC nº 1010/2009				
Número do documento/Document number: MOZ/MIMAIP-ADNAP/2023/014		Validating Authority: ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DA PESCA, MINISTÉRIO DO MAR, ÁGUAS INTERIORES E PESCAS, RUA CONSIGLIER PEDROSO, CP. 1723, MAPUTO-MOÇAMBIQUE		
1. Descrição do produto/Description of product:		4 Referência das medidas de conservação e de gestão aplicáveis / References of applicable conservation and management MEDIDAS DE GESTÃO CONSTANTE NA LEI DAS PESCAS, LEI Nº 22/2013, DE 01 DE NOVEMBRO E REGULAMENTO DA PESCA MARÍTIMA, DEC. Nº 89/2020, DE 08 DE OUTUBRO.		
Espécie/ Species		Código do produto/ Product code	Peso desembarcado verificado (kg)/ Verified weight landed (kg)	
3. Lista dos navios que efectuaram as capturas e quantidades por navio (anexar o nome, número de registo, etc.) / List of vessels that have provided catches and the quantities by each vessel (name, registration number, etc. annexed)				
4. Nome, endereço, telefone e fax do exportador/ Name, Address, tel. and fax of exporter		Assinatura/ Signature	Data/ Date	Selo (carimbo) / Seal (Stamp)
5. Validação pela autoridade do Estado de província: / Flag State authority validation:				
Nome/cargo / Name/Title		Assinatura/ Signature	Data/ Date	Selo (carimbo) / Seal (Stamp)
6. Informações relativas ao transporte (ver apêndice) / Transport details: (See Appendix)				
7. Declaração do importador: (Importer declaration):				
Nome e endereço do importador/Name and address of Importer		Assinatura/ Signature	Data/ Date	Selo (carimbo) / Seal (Stamp)
8. Controlo na importação: Autoridade/ Import control: Authority	Local/ Place	Importação autorizada (*) / Importation authorised (*)	Importação Suspendida (*) / Importation suspended	Verificação solicitada - data/ Verification requested - date
Declaração aduaneira (se for o caso disso) / Customs declaration (if issued)		Número/ Number	Data/ Date	Local/ Place
(*) Assinalar a casa apropriada/ (*) tick as appropriate				

Fonte: ADNAP


(II) CERTIFICADO DE RE-EXPORTAÇÃO DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE/ MOZAMBIQUE RE-EXPORT CERTIFICATE			
Número do certificado / Certificate Number		Data / Date	
Estado / Member / Member State			
1. Descrição do produto re-exportado / Description of re-exported product:		Peso (kg) / Weight (kg)	
Especie / Species	Código do produto / Product Code	Balança em relação à quantidade total declarada no certificado de captura / Balance from total quantity declared in the catch certificate	
2. Nome do re-exportador / Name of re-exporter	Endereço / Address	Assinatura / Signature	Data / Date
3. Autoridade / Authority			
Nome/Cargo / Name/ Title	Assinatura / Signature	Data / Date	Selo/Carimbo/ Seal/Stamp
4. Controlo na re-exportação / Re-export control			
Local / Place	Re-exportação autorizada (*) / Re-export authorised (*)	Verificação autorizada (*) / Verification requested (*)	Número e data da declaração de re-exportação / Re-export declaration number and date.

INFORMAÇÕES RELATIVAS AO TRANSPORTE/ TRANSPORT DETAILS

1. País de exportação Porto/aeroporto/local de partida/ Country of exportation port/airport/other place of departure:	2. Assinatura do exportador/ Exporter signature			
Nome do navio e pavilhão/ Vessel name and flag	Número (s) do (s) contentor (es)/ Container number (s):	Nome/Name	Endereço/Address	Assinatura/ Signature
Número de voo/Número da carta de porte aéreo/ Flight number/airway bill number	Lista anexa/ list attached SELLOS/SEAL:			
Nacionalidade e número de matrícula do camião/ Truck nationality and registration number				
Número de carta de porte ferroviário/ Railway bill number				
Outro documento de transporte/ Other transport document				

Fonte: ADNAP

Anexo 13 - Formulários - Autorização Sanitária e Licença Sanitária

	FORMULÁRIO	F.ILS.01
	PEDIDO DE "AUTORIZAÇÃO SANITÁRIA PARA INSTALAÇÃO" OU MODIFICAÇÃO DE UM ESTABELECIMENTO DE PROCESSAMENTO DE PRODUTOS DA PESCA E AQUACULTURA	Rev. 00 Data de aprovação 27/08/2020

Nº _____/_____/____

EU, SENHOR: _____

Eu (Proprietário/Gerente) _____ portador do B.E. nº: _____ emitido em _____ a ____/____/____ venho muito respeitosamente solicitar a V.Ex^{sa} LICENÇA Sanitária para Instalação/Modificação do meu Estabelecimento, e declaro que são verdadeiras as seguintes informações:

NOME DA EMPRESA: _____

Endereço: _____

Caixa Postal: _____ Telefone: _____ Fax: _____

Nº REGISTO DA EMPRESA NA DNAP/MP: _____

SOLICITO LICENÇA SANITÁRIA PARA INSTALAÇÃO/MODIFICAÇÃO DE: (*) _____

NOME DO ESTABELECIMENTO: _____

Endereço do Estabelecimento: _____

Caixa Postal: _____ Telefone: _____ Fax: _____

PRETENDO PROCESSAR PRODUTOS DA PESCA DAS SEGUINTE CATEGORIAS (*): _____

O Representante da Empresa: _____ Recebido por: _____

_____ em ____/____/____ Na Delegação DOP/SPP _____

_____ em ____/____/____


Nota: Os documentos anexados estão arquivados no verso deste formulário

¹ Indicar o tipo de estabelecimento:
 - Estabelecimento de processamento de produtos da pesca em terra
 - Armazém frigorífico
 - Porto de pesca

² Indicar a preferência:
 CATEGORIA I: Moluscos bivalves, civas, flocos ou congelados.
 CATEGORIA II: Produtos da pesca pasteurizados, cozidos ou pré-cozidos, fumados a quente, fumados, inclusive acidificados, congelados ou não de congelamento, que podem ser consumidos sem mais cozimento.
 CATEGORIA III: Conservas em geral não salmouradas e esterilizadas-acidentais em recipientes hermeticamente fechados.
 CATEGORIA IV: Produtos da pesca salgados e secos.
 CATEGORIA V: Produtos da pesca frescos e congelados.
 CATEGORIA VI: Crustáceos, peixes vivos e frescos.

Edição 01 Emitido em 2007

Qualquer impressão/cópia deste documento é considerada não controlada, devendo ser confirmada a sua actualização no servidor. Página 1/1

	FORMULÁRIO	F.I.S.05
	PEDIDO DE "LICENÇA SANITÁRIA DE FUNCIONAMENTO" DE UM ESTABELECIMENTO DE PROCESSAMENTO EM TERRA DE PRODUTOS DA PESCA E DA AQUICULTURA	Rev 00 Data de aprovação 27/08/2009

Nº _____ / _____
EXMO SENHOR: _____
Eu (Proprietário/Gestor) _____ portador de B.I. nº: _____ emitido em _____ a ____/____/____ venho muito respeitosamente solicitar a V.Ex.ª a Licença Sanitária do meu Estabelecimento, e declaro que são verdadeiras as seguintes informações:
NOME DA EMPRESA: _____ Endereço: _____ Caixa Postal: _____ Telefone: _____ Fax: _____
Nº REGISTO DA EMPRESA NA DNAS/MP: _____
SOLICITO A EMISSÃO DE LICENÇA SANITÁRIA DE FUNCIONAMENTO (¹): _____
NOME DO ESTABELECIMENTO: _____ Endereço do Estabelecimento: _____ Caixa Postal: _____ Telefone: _____ Fax: _____
PRETENDO PROCESSAR PRODUTOS DA PESCA DAS SEGUINTE CATEGORIAS (²): _____
O Representante da empresa _____ Recebido por: _____ _____ em ____/____/____ DELEGADO(DP)/SP/ _____ em ____/____/____
Nota: Os documentos anexados estão assinalados no verso deste formulário

¹ Indicar o tipo de estabelecimento:

- Estabelecimentos de processamento em terra de produtos da pesca;
- Armazéns frigoríficos;
- Portos de pesca;

² Indicar o pretendido:



- CATEGORIA I: Moluscos brancos, vivos, frescos ou congelados.
- CATEGORIA II: Produtos da pesca pasteurizados, cozidos ou pré-cozidos, fritos ou a quente, picados, inchados, acidificados, cozidos ou não de congelamento, que podem ser consumidos sem mais cozimento.
- CATEGORIA III: Conservas ou produtos submetidos à esterilização comercial com recipientes hermeticamente selados.
- CATEGORIA IV: Produtos da pesca salgados e secos.
- CATEGORIA V: Produtos da pesca frescos e congelados.
- CATEGORIA VI: Crustáceos, peixes vivos e frescos.

Edição 01

Qualquer impressão feita deste documento é considerada não controlada, devendo ser confirmada a sua actualização no servidor

Emitido em 2007

Página 1/3

 REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE MINISTÉRIO DAS PESCAS INSTITUTO NACIONAL DE INSPEÇÃO DO PESCADO	PEDIDO DE EMISSÃO DA LICENÇA SANITÁRIA	EDIÇÃO: 2007 
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------

Nº _____/____

À DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE: _____

INFORMAÇÃO SOBRE O IMPORTADOR

Nome do Importador: _____
 Endereço: _____
 C. Postal Nº _____ Telefone : _____ Fax: _____
 Nº do Registo do Importador: _____
 Nº do Documento Único da Alfândega _____

INFORMAÇÃO GERAL SOBRE A IMPORTAÇÃO

Nome comercial ou genérico do produto: _____
 Forma de apresentação: _____
 Método de conservação: Em Fresco Congelado Marinos Conserva
 Salgado/ seco Fumado Farinha de Pescado Outros

Descrição do Lote
 Nº de Embalagem primária: _____ Peso Unitário: _____ Kg
 Peso bruto do lote: _____ Ton. Peso Líquido: _____ Kg
 Marca comercial: _____
 Nº de Embalagem por código: _____

Produto produzido por: _____
 Data de produção: ____/____/____ Data de expedição: ____/____/____
 País de origem: _____
 Nº do Certificado do País de origem: _____
 Data aproximada de chegada: ____/____/____ fronteira de entrada ____/____/____
 Tipo de transporte: Marítimo Terreste Aéreo

Informação ou documentos anexos: _____

, aos _____ de _____ de 200_____

O Representante da empresa

Anexo 2



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
MINISTÉRIO DAS PESCAS

INSTITUTO NACIONAL DE INSPECÇÃO DO PESCADO

(a) _____

LICENÇA SANITÁRIA PROVISÓRIA
PARA IMPORTAÇÃO DE PRODUTOS DE ORIGEM PESQUEIRA

LICENÇA N.º _____ / _____

DADOS DO IMPORTADOR

Nome do Importador: _____

Endereço: _____

C. Postal N.º _____ Telefone: _____ Fax: _____

N.º de Registo do Importador: _____

N.º do Documento Único da Alfândega _____

De acordo com o Pedido N.º _____ / _____ de ____ / ____ / ____ e segundo as atribuições e competências estabelecidas no decreto 17/2001 de 12 de Junho, autoriza-se o transporte da mercadoria que a seguir se descreve. O importador deve cumprir adicionalmente com as condições que abaixo se assinalam:

INFORMAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO

Nome comercial do produto: _____

Nome científico do produto: _____

Modo de apresentação: _____ Natureza da embalagem _____

Modo de conservação: Em fresco Congelados Marinhos
Conservas algados/ secos Fumados
Farinha de peixe Outros

Descrição do lote:

N.º de embalagens secundárias: _____ Peso unitário da Embalagem secundária: _____

Peso bruto do lote _____ tons Peso líquido do lote: _____ tons

Marca Comercial / código de fabrico: _____

Produto produzido por: _____ Data aproximada de produção: ____ / ____ / ____

País de origem: _____

Data aproximada de chegada: ____ / ____ / ____ Fronteira de chegada: _____

Meios de transporte: marítimo aéreo terrestre

Condições:

O peixe só poderá ser comercializado no País uma vez cumpridos os seguintes requisitos:

- (1) Entrega de uma comunicação imediata por escrito aos serviços acima mencionados da entrada de mercadorias no País e seu lugar de armazenamento;
- (2) apresentação de Certificado Sanitário do país de origem do produto e outros documentos solicitados;
- (3) Submissão da mercadoria à inspeção e Emissão da Licença Sanitária pelos agentes oficiais de inspeção do Ministério das Pescas

Nota:

O produto deve ser transportado sob condições adequadas de conservação e higiene. O importador é responsável pela qualidade sanitária do produto importado.

, aos ____ de _____ de 200__

O Inspector Oficial

a) Organismo emissor

Anexo 13 - Formulários - Autorização Sanitária e Licença Sanitária

Formulário - Licença Fitossanitária

PEDIDO DE EMISSÃO DA LICENÇA DE SANIDADE VEGETAL DE IMPORTAÇÃO

Registo na DPA n° _____ L.S.V. N° _____/PIF/20 _____
 Registo no PIF n° _____/PIF/20 _____

Visto
 O Chefe dos Serviços

Exmo Director Provincial de Agricultura de Maputo

Nome: _____
 Endereço: _____ Tel. n° _____

Vem muito respeitosamente requerer a V. Excia se digne autorizar a emissão da Licença de Sanidade Vegetal para Importação de seguintes produtos:

a) Tipo de produtos: _____

b) Quantidade dos produtos: _____
 c) País de origem dos produtos: _____
 d) Ponto de entrada: _____
 e) Nome da embarcação: _____
 f) Finalidade da mercadoria: _____
 g) Data prevista da chegada da mercadoria: _____
 h) Via de transporte: _____
 i) Destinatário: _____
 j) Fornecedor: _____

A inspeção poderá ser feita em seguintes pontos de entrada:


Marítimo: Nacala: _____; Beira _____; Maputo _____;
 Rodoviário: Namaacha _____; Ressano garcia _____; Machipanda _____;
 Ferroviário: Ressano garcia _____; Machipanda _____; Chicualacuala _____;
 Aéreo: Beira _____; Maputo _____; Nampula _____;
 Terminal postal: _____; Beira _____; Maputo _____.

Maputo, aos _____/_____/20 _____
 O Importador

Parecer técnico: _____

Anexo 14 - Formulários - Licença Fitossanitária e Certificado Fitossanitário

Formulário - Certificado Fitossanitário

 REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E DESENVOLVIMENTO RURAL DIRECÇÃO NACIONAL DE SANIDADE AGROPECUÁRIA E ZOOSEGURANÇA		2. CERTIFICADO FITOSSANITÁRIO DE EXPORTAÇÃO PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR RE-EXPORT ORIGINAL N° _____	
1. De Departamento de Sanidade Vegetal para: To Plant Protection Organization(s) of _____		4. Nome e endereço do exportador Name and address of exporter _____	
2. Nome e endereço do consignatário Name and address of consignee _____		6. Lugar de origem Place of origin _____	
		7. Meio de transporte Means of conveyance _____	
		8. Ponto de entrada Point of entry _____	
3. Marcas, números dos volumes, natureza da mercadoria, nome científico Marks, number and description of packages, nature of produce, botanical name of plants _____		10. Quantidade (peso) dos volumes Quantity of package _____	
<p>11. Este serve para certificar que os vegetais ou productos acima descritos foram importados através de _____ provenientes de _____ a coberto do Certificado Fitossanitário n° _____ * original <input type="checkbox"/> , copia certificada do Certificado Fitossanitário <input type="checkbox"/> , que se encontra anexado a este certificado. Que foram * embalados <input type="checkbox"/> , re-embalados <input type="checkbox"/> , nas embalagens originais <input type="checkbox"/> , novas embalagens <input type="checkbox"/> , são considerados em conformidade com as condições em vigor pelos regulamentos fitossanitários em vigor no país importador, e que durante o armazenamento em _____, o consignamento não correu risco de infestação ou infecção.</p> <p>This is to certify that the plants or plant products or other regulated articles described above imported into _____ (country of re-export) from _____ (country of origin) covered by phytosanitary certificate n° _____ * original <input type="checkbox"/> certified true copy <input type="checkbox"/> of which is attached to this certificate, that based on the original phytosanitary certificate <input type="checkbox"/> and additional inspection <input type="checkbox"/> they are considered to conform the current phytosanitary requirements of the importing country, and that during storage in _____, the consignment has not been subjected to the risk of infestation or infection.</p>			
12. Declaração adicional Additional declaration _____			
13. Passagem ou desinfecção Passage or disinfection _____		10. Local de Emissão Place of issue _____	
14. Tratamento Treatment _____		Data Date _____	
15. Produto químico Chemical product _____	16. Duração e Temperatura Duration and temperature _____		
17. Concentração Concentration _____	18. Data Date _____		
19. Informação adicional Additional information _____		Nome do funcionário autorizado Name of authorized officer _____	
		Assinatura Signature _____	
		Selo Stamp _____	

Fonte: MADER

Anexo 15 - Glossário de termos correntes no Comércio Internacional

Acesso ao mercado: condição que determina se os fornecedores de bens e serviços de um país têm possibilidade real de competir com os bens importados, ou de penetrar em mercado externo.

Acordo comercial bilateral: contracto jurídico vinculativo assinado por dois países, dois Estados ou duas regiões económicas e/ou políticas para regular e facilitar o comércio entre eles.

Acordo comercial multilateral: acordo vinculativo ou contracto envolvendo vários países. Na OMC, este termo designa acordos ou contractos que se aplicam a todos os Membros.

Acordo preferencial: acordo ou contracto entre duas ou mais partes, ao abrigo do qual são concedidos privilégios especiais em matéria comercial ou aduaneira, ou assuntos de algum outro tipo. Geralmente representa excepções a uma regra geral.

Alfândegas: serviço público que regula e controla a entrada e saída de mercadorias, os meios utilizados para o seu transporte e as formalidades envolvidas. Seu papel é fazer cumprir as leis e arrecadar os impostos e taxas aplicáveis no comércio internacional. Local onde as mercadorias são mantidas temporariamente quando estão em trânsito de um país para outro. O valor das mercadorias é calculado, e os impostos e taxas devidos sobre elas são aplicados e cobrados.

Armazéns de Regime Aduaneiro: Empresas que estejam legalmente constituídas

em Moçambique com autorização para operar um Armazém de Regime Aduaneiro; e, Não ter dívidas em relação com a Fazenda Nacional.

Balança comercial: registro das importações e exportações de um país durante um determinado período. É a diferença entre os bens e serviços comprados e vendidos a outros países.

Barreiras comerciais: medidas de política comercial que impedem o livre comércio entre os países. Podem ser medidas tarifárias (tarifas) ou não tarifárias.

Certificado de origem: documento elaborado pelo produtor ou exportador atestando que a mercadoria é originária do país em questão.

Certificado fitossanitário: documento emitido pelas autoridades sanitárias (ou correspondentes) do país de origem do produto, atestando que o material vegetal inspeccionado é considerado livre de pragas. Baseia-se no modelo recomendado pela Convenção Internacional de Protecção de Plantas.

Certificado sanitário: documento emitido pelas autoridades sanitárias ou correspondentes do país de proveniência do produto atestando que o mesmo está livre de doenças contagiosas.

Código pautal: código numérico utilizado para classificar mercadorias, para facilitar a sua identificação no comércio internacional.

Cota: instrumento de defesa comercial que consiste em limitar a quantidade de importações ou exportações de um determinado produto. As licenças de importação ou exportação são os instrumentos que os governos normalmente usam para administrar cotas.

Cota de importação: restrição, limite ou tecto (em valor ou quantidade) que um país impõe sobre bens que compra no exterior. Se o volume ou preço ultrapassar o limite, a mercadoria não poderá ser importada.

Cota de exportação: restrição ou limite máximo que um país impõe ao valor ou volume de vendas de determinados produtos de exportação. Geralmente feito para proteger aos produtores e consumidores locais de escassez temporária de certos materiais ou para influenciar os preços mundiais de materiais ou produtos específicos.

Demanda: quantidade de bens ou serviços que os compradores ou consumidores tentam adquirir no mercado.

Direitos aduaneiros (ou taxas): valor estabelecido nas tarifas aduaneiras que as mercadorias devem pagar ao entrar ou sair do território aduaneiro. Os governos geralmente aplicam essa medida para proteger seus produtores nacionais contra concorrentes estrangeiros (importações). Eles também podem aplicar uma tarifa às exportações para proteger os consumidores nacionais da escassez.

Direitos antidumping: medidas tomadas para compensar ou corrigir a lesão causados aos produtores do país importador

por importações consideradas objecto de dumping. Se for demonstrado que o dumping é prejudicial, o Artigo VI do GATT permite a imposição de direitos antidumping.

Dumping: prática discriminatória que ocorre quando mercadorias são exportadas a um preço inferior ao preço normal ou mesmo inferior ao custo de produção no país de origem.

Exportação: bem ou serviço vendido para um país diferente daquele em que foi produzido.

GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio): substituído pela OMC como a organização internacional que rege o comércio internacional. O Acordo Geral actualizado é agora o Acordo da OMC que rege o comércio de mercadorias.

além disso, faz o carregamento no veículo transportador. A entrega da mercadoria está concluída quando:

- se o local for estabelecimento do vendedor, quando a mercadoria estiver carregada no meio de transporte providenciado pelo comprador ou;
- se o local não for o estabelecimento do vendedor, quando a carga for colocada à disposição do transportador ou de quem o comprador indicar no meio de transporte do vendedor à disposição para ser descarregado (novidade).

O vendedor assume os custos e riscos de extravio ou avaria da mercadoria até a entrega da mercadoria. Quanto ao seguro, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar. Referente ao

transporte: Cabe ao comprador contratar e custear o transporte. Já os trâmites alfandegários: Se for o caso, o vendedor providencia e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação. Modos de Transporte: Pode ser usado com qualquer modal de transporte.

Importação: quando um país compra bens ou serviços produzidos no exterior para seu consumo interno.

Integração regional: harmonização e padronização voluntária de todas as políticas das partes ou países. As partes compartilham um governo supranacional, bem como instituições comuns para aspectos como o sistema de governo, economia, moeda, cultura, educação e saúde, entre outros (por exemplo, a União Europeia).

Isenção: autorização concedida pelos Membros da OMC liberando outro país membro de seus compromissos normais. As isenções são por prazos específicos e qualquer prorrogação deve ser justificada.

Licença de importação: documento oficial que autoriza um agente económico a importar mercadorias. Poderá estabelecer a quantidade autorizada e o país de origem das mercadorias a serem importadas. É utilizado como instrumento de regulação e fiscalização do fluxo de importações.

Medida compensatória: um tipo de medida correctiva. Acção praticada por um país importador sobre determinado produto para compensar os efeitos de subsídios concedidos a produtores ou exportadores do país exportador que prejudiquem um ramo da produção do país importador. Normalmente, isso assume a forma de aumento de direitos (tarifas ou impostos).

Medida correctiva (instrumento de defesa comercial): medida que os Membros da OMC podem tomar para prevenir ou compensar o dano causado aos ramos da produção doméstica de outro Membro por práticas comerciais desleais de um país ou outras medidas comerciais. As medidas correctivas são: antidumping, compensação, medidas de salvaguarda e subsídios.

Medidas não tarifárias (barreiras técnicas ao comércio – TBT's, barreiras não tarifárias NTB's): regulamentos técnicos, padrões, procedimentos de teste e certificação que exigem requisitos que possam obstruir o comércio, por exemplo, requisitos relacionados à rotulagem ou embalagem de produtos. / Restrições não fiscais que limitam as importações. As exigências podem ser de natureza administrativa ou técnica, como, por exemplo, cotas, sistemas de licenciamento de importações, normas sanitárias, proibições de importação, entre outros.

Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS): medidas relacionadas com a segurança alimentar e a saúde animal e vegetal. // Medidas sanitárias: relacionadas à saúde humana e animal. // Medidas fitossanitárias: relacionadas com a saúde das plantas e seus produtos.

Medida tarifária (barreira tarifária): barreira comercial que consiste na imposição de impostos sobre as importações (tarifas). Um governo ou país aplica uma tarifa ou uma barreira tarifária para proteger a produção doméstica de produtos importados, restringir as exportações ou aumentar as receitas fiscais.

Mercado: refere-se ao conjunto de transacções envolvidas na compra e venda de bens e serviços e ao ambiente em que compradores e vendedores de bens e serviços conduzem tais transacções; as transacções são definidas com base na relação entre a oferta e a demanda. Geograficamente falando, pode ser local, nacional, regional, etc.

Mercado comum: apela à existência de uma união aduaneira, à liberalização dos factores de produção e à liberalização de bens, pessoas, serviços e capitais. Refere-se à ausência de obstáculos à entrada e saída e dentro de cada Estado Membro do Mercado Comum.

Mercadoria: qualquer item tangível de valor monetário que pode ser comprado ou vendido.

MFN (tratamento de nação mais favorável): princípio de não discriminação entre os parceiros comerciais.

Notificação: uma obrigação de transparência que exige que os governos membros relatem medidas comerciais ao órgão relevante da OMC se as medidas puderem afectar outros membros.

Oferta: termo económico que se refere à quantidade de produtos ou serviços oferecidos no mercado.

Organização Mundial das Alfândegas (OMA): Anteriormente conhecido como Conselho de Cooperação Aduaneira (CCC). É a agência intergovernamental independente, com sede em Bruxelas, responsável por simplificar e racionalizar os procedimentos aduaneiros. A OMA desenvolveu o Sistema Harmonizado e é o órgão internacional encarregado de administrá-lo.

Operador Económico Autorizado: Pessoa jurídica que, no âmbito da sua actividade profissional e após avaliação do cumprimento dos critérios estabelecidos pela administração aduaneira, é considerada um operador fiável e de confiança, podendo beneficiar de vantagens adicionais no processo de desembaraço aduaneiro, no âmbito da sua actividade como importador e ou exportador.

Organização Mundial do Comércio (OMC): Substituiu o GATT. É a única organização intergovernamental que trata das regras que regem o comércio entre os países. Seus Membros criam as principais obrigações legais (contratuais) que determinam a forma como os governos configuram e aplicam as regras do comércio internacional.

País de origem: o país de origem de um produto (serviço ou investimento) é o local de onde foi obtido em sua totalidade, ou onde ocorreu sua última transformação substancial (caso vários países tenham intervindo no processo de produção ou transformação).

Pauta Aduaneira: lista estruturada contendo descrições de produtos e seus respectivos direitos aduaneiros. Os governos estabelecem essa lista por lei de acordo com suas necessidades nacionais e compromissos internacionais.

Preferência: vantagem que beneficia os produtos de um país negociados em um acordo específico. // Vantagens na troca de bens ou serviços que um país concede a seus parceiros comerciais para promover o crescimento de suas exportações e o desenvolvimento de relações comerciais mútuas. Muitos países conferem preferências não recíprocas aos países em desenvolvimento para promover importações e promover projectos de desenvolvimento económico.

Regras de origem: leis, regulamentos e procedimentos administrativos que os Membros aplicam para determinar o país de origem de um produto, serviço ou investimento. As regras de origem variam de país para país e as autoridades alfandegárias as utilizam para determinar se um bem (ou posição pautal) se qualifica para uma preferência tarifária.

Restrições de importação: medidas tarifárias e não tarifárias que um país impõe para limitar a entrada (importação) de mercadorias estrangeiras.

Restrições quantitativas: limite da quantidade ou valor das mercadorias que podem ser importadas (ou exportadas) durante um período de tempo específico.

Salvaguarda: mecanismo correctivo de emergência usado temporariamente para impedir a importação de um produto que possa causar dano ou constituir uma ameaça de dano grave à produção doméstica. Dá aos produtores a oportunidade de ajustar o nível competitivo do produto ou concentrar seus esforços em outro sector de produção.

Sistema Harmonizado de Descrição e Codificação de Mercadorias (SH): nomenclatura internacional para a descrição, classificação e codificação de commodities, estabelecida e desenvolvida/administrada pela OMA. O sistema abrange todas as mercadorias que são comercializadas e está organizado em códigos de seis dígitos. Além do nível de seis dígitos, os Membros são livres para introduzir distinções nacionais para tarifas e muitos outros propósitos. Os Membros da OMC o utilizam para identificar os produtos em suas concessões, e também para negociações tarifárias.

Subsídio: um benefício económico concedido por um governo, directa ou indirectamente, aos produtores de certos bens ou serviços para fortalecer sua posição competitiva. Algumas medidas de apoio económico (subsídios à exportação e subsídios ao conteúdo local) são proibidas porque distorcem o comércio, enquanto outras devem incluir o compromisso de reduzi-los.

União Aduaneira: fusão de dois ou mais territórios aduaneiros. Os membros concordam em aplicar os mesmos direitos aduaneiros (tarifa externa comum) e regulamentos

comerciais para territórios fora da União. Ao mesmo tempo, concordam em eliminar tais medidas para o comércio entre os membros da União.

Valoração aduaneira: um procedimento aduaneiro aplicado para determinar o valor aduaneiro de mercadorias importadas. Se a alíquota for ad valorem, o valor aduaneiro é essencial para determinar o imposto a ser pago sobre uma mercadoria importada.

Valor alfandegário: o valor aduaneiro das mercadorias importadas será, principalmente, o valor de transacção, ou seja, o preço efectivamente pago pelas mercadorias quando vendidas para exportação ao país de importação. Baseia-se no preço acordado para as mercadorias quando elas são vendidas.

Tarifa ad valorem: taxa tarifária cobrada como percentual do valor total ou preço da quantidade importada. // Tarifa específica: Imposto aduaneiro cobrado por unidade ou quantidade importada e expresso em termos monetários; por exemplo, USD100 por tonelada.

Tarifa aplicada: direito que é efectivamente cobrado na importação. Pode estar abaixo das tarifas consolidadas das Listas de concessões dos Membros da OMC.

Tarifa consolidada (taxas consolidadas, nível tarifário consolidado, vinculação tarifária): imposto máximo que pode ser cobrado sobre as importações com base em um nível tarifário consolidado. A tarifa consolidada é o imposto alfandegário mais alto que pode ser cobrado sobre produtos importados do território de outro Membro. Cada Membro é responsável por negociar seus níveis tarifários consolidados. Uma tarifa vinculada pode diferir da tarifa aplicada, uma vez que os Membros podem cobrar uma tarifa abaixo da tarifa consolidada máxima. Mas se for cobrada uma tarifa superior à tarifa consolidada, as partes afectadas devem ser indemnizadas.

Tarifa preferencial: tarifas inferiores às que um país costuma aplicar para a importação de uma mercadoria, concedidas a um ou mais países quando pertencem a uma determinada área geográfica, zona de livre comércio, união aduaneira ou grupo com características específicas, como “países em desenvolvimento” e “países menos desenvolvidos”.

REFERÊNCIAS

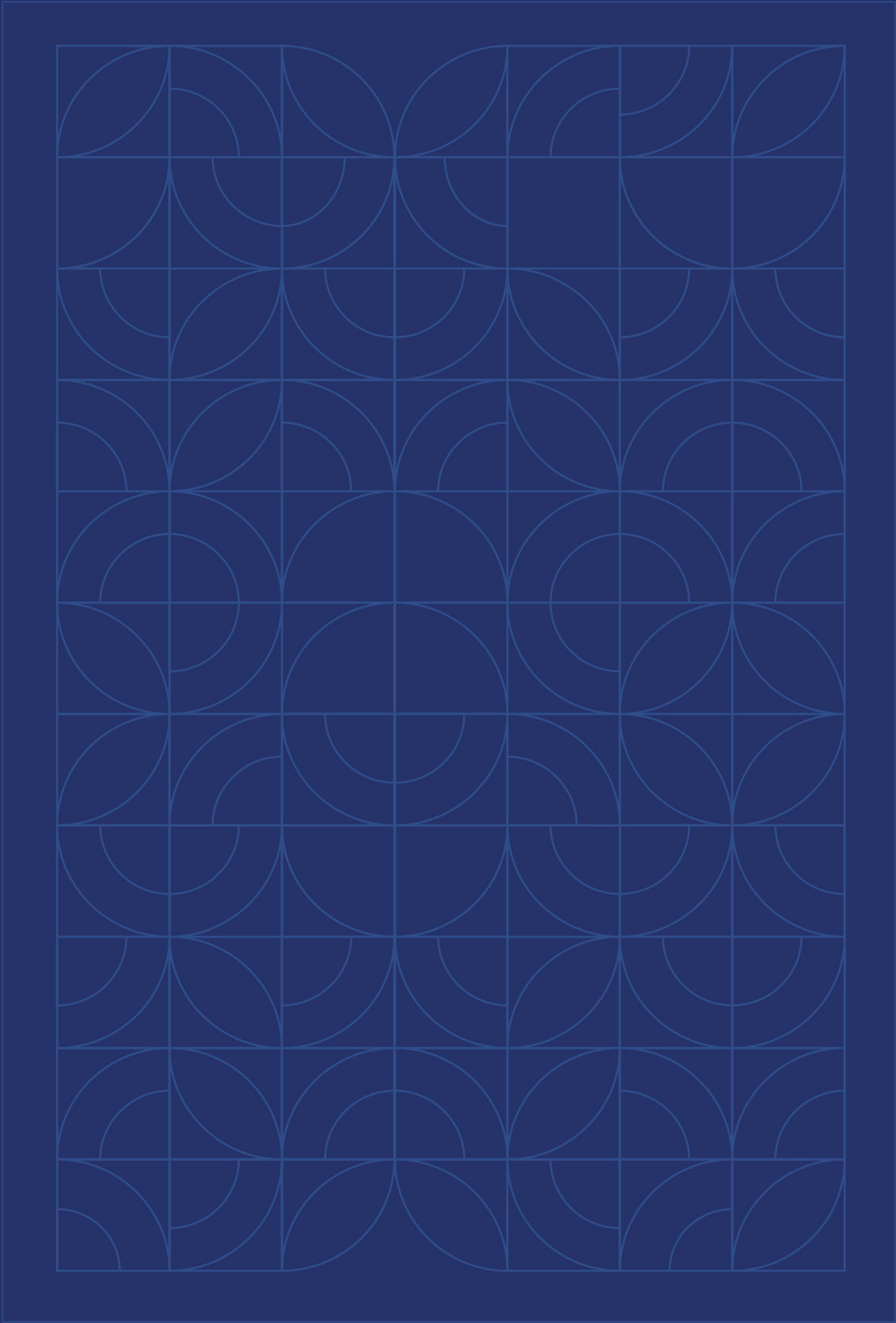
Fontes de Informação Nacionais e Internacionais

1. Access2markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>
2. Autoridade Tributária de Moçambique: <https://www.at.gov.mz/>
3. Instituto para a Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME): <https://bd.ipeme.gov.mz/>
4. ITC Trade Map: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
5. Ministério da Indústria e Comércio: <https://www.mic.gov.mz/>
6. Portal da União Europeia: https://european-union.europa.eu/index_pt
7. Portal do Comércio Externo: <http://portalcomercioexterno.gov.mz/>
8. Organização Mundial das Alfândegas: <https://www.wcoomd.org/>
9. Organização Mundial do Comércio: <https://www.wto.org/>
10. Taxation and Customs Union: https://taxation-customs.ec.europa.eu/index_en
11. Sistema TradeNet da MCNet: <https://tradenet.mcnet.co.mz/mtn/jsf/login/MOZTNLoginPage.jsf#>

Documentos e Entidades Consultados

1. IPEME – MIC. Manual para Assistir PME's a Beneficiarem De Feiras Comerciais: Guião De Planeamento De Participação Em Feiras Comerciais.
2. ITC (2014). Trade Map User Guide. <https://www.trademap.org/Docs/TradeMap-Userguide-EN.pdf>
3. OMC (2012). Basic glossary of terms commonly used in the World Trade Organization (WTO). <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/6565/BVE18039757i.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
4. UE (2016). Políticas de Comércio e Desenvolvimento da UE: 10 benefícios dos Acordos de Parceria Económica (APE).
5. UE (2017). Acordo de Parceria Económica SADC - UE: O que significa o APE para Moçambique e onde encontrar informações sobre os produtos que beneficiam do APE?.
6. UE (2021). Guide to Exporting to the EU under the EU-SADC Economic Partnership Agreement. <https://www.undp.org/botswana/publications/guide-exporting-eu-under-eu-sadc-economic-partnership-agreement>
7. UE (2022). Guide to the Protocol on rules of origin of the Economic Partnership Agreement (EPA) between the European Union and its Member States, of the one part, and the SADC EPA States, of the other part. https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-05/3883130_Guide-SA-DC-EU%20EPA_20220511.pdf
8. UE (2022). Registered Exporter System (REX): Guidance document. <https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-05/Registered%20Exporter%20System%20%28REX%29%20-%20Guidance%20document.doc.pdf>

9. UNCTAD (2019). Economic Development in Africa Report 2019. https://unctad.org/system/files/official-document/aldcafrica2019_en.pdf
10. USAID Southern Africa TradeHub (2021). Conjunto de Ferramentas de Comércio Transfronteiriço e Regional.
11. Texto completo do APE SADC – UE (em Português): Portal do Comércio Externo (<http://portalcomercioexterno.gov.mz/pt>) e Portal da União Europeia ([https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22016A0916\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22016A0916(01)&from=ES))
12. TRALAC (2022). A Tralac Guide: International Trade Explainer Trade terms and concepts. <https://www.tralac.org/documents/resources/booklets/4734-trade-terms-explainer-december-2022/file.html>



Financiado pela
União Europeia



MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA
E COMÉRCIO

proMove
COMÉRCIO