GUIA DE SERVIÇOS NACIONAIS DE APOIO À EXPORTAÇÃO

DAS EMPRESAS DE MÁRMORE DO ALENTEJO

S.TONE
GRANTING QUALITY. TOGETHER.

Cofinanciado por:

ALENTEJO 2020

PORTUGAL 2020

UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Índice

Índice 2

Introdução 5

As marcas e certificação da pedra natural portuguesa 6

Marcas 6

Marca Stone by Portugal 7
Marca S.tone 8
A rede de laboratórios S.tone 8

Certificação 10

Certificação StonePT 10
Quais as vantagens da certificação Stone PT? 10
Quais os selos da certificação StonePT? 10
Qual o pacote StonePT que mais se adequa às necessidades da minha empresa? 11
Como é atribuído o nível de qualificação? 11

Certificações específicas de mercado 12

Existem certificações específicas por mercado? 12

Certificações de origem 12

O que são as certificações de origem? 12
Quais as entidades competentes em portugal pela emissão de certificados de origem? 12

Apoio institucional à exportação 13

Associações setoriais 14

ASSIMAGRA – Associação Industrial Portuguesa dos Recursos Minerais 14
Como pode a assimagra ajudar no meu processo de internacionalização 14

Cluster dos Recursos Minerais de Portugal 15
De que forma o cluster pode apoiar a minha empresa? 15

Stone CITI 16
De que forma o stone citi pode potenciar o sucesso na exportação? 16

Entidades Públicas de Apoio Institucional 17

AICEP Portugal Global – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal 17
Quais os serviços da AICEP? 17

CCDRAlentejo – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo 18
Quais as atribuições da CCDR? 18
De que forma a CCDR pode apoiar o sucesso na exportação da minha empresa? 19

Compete2020 20
De que forma o Compete2020 pode apoiar o sucesso na exportação da minha empresa? 20

As questões financeiras 21

Quais os riscos financeiros associados ao processo de exportação? 22

Barreiras alfandegárias 23

Quais as principais barreiras alfandegárias associadas à importação/exportação? 23

Códigos pautais **24**
Quais as informações disponibilizadas nos códigos pautais? 24

Formas de pagamento internacionais 25

Quais os principais métodos de pagamento utilizados em transações internacionais? 25

Tipo de seguro 26

Porque devo recorrer a um seguro de crédito à exportação? 26
Porque devo recorrer a um seguro de mercadorias? 26

Logística 27

Os incoterms® 28

O que são os incoterms? 28

Despacho aduaneiro 29

Quais as informações a ter em conta no despacho aduaneiro? 29

Documentação internacional 30

Qual a documentação a ter em conta durante o processo de exportação? 30

Outras questões 32

A realização de operações de comércio internacional está sujeita a restrições? 33

Existe na internet algum site onde possam ser consultados os direitos aduaneiros de diferentes países terceiros? 33

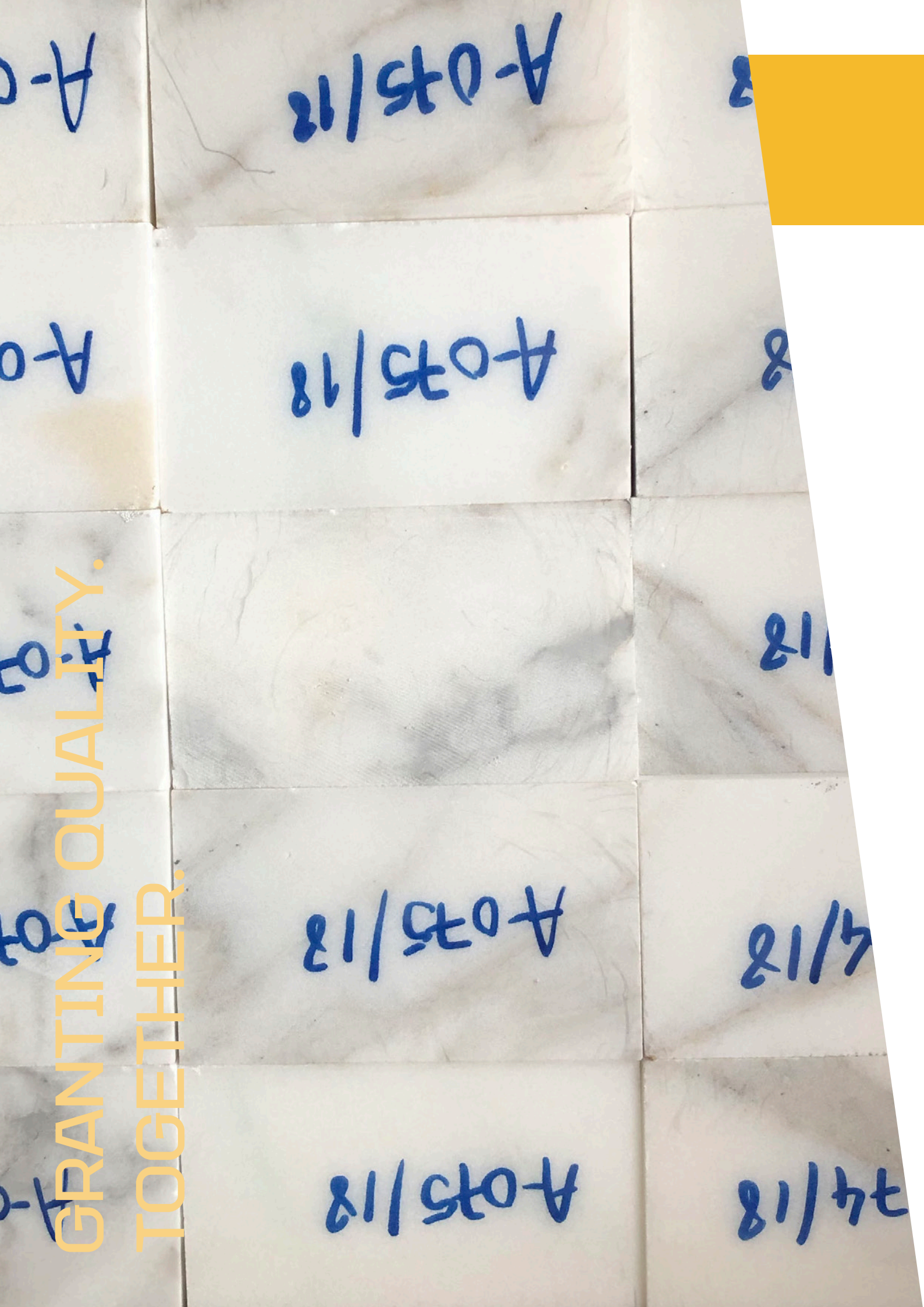
Como obter informação sobre os direitos aduaneiros que incidem em Portugal na importação de produtos provenientes de países terceiros? 33

Os direitos aduaneiros aplicáveis pela ue são diferentes, dependendo da origem das mercadorias importadas? 33

Que outras taxas incidem sobre a importação de produtos em Portugal? 34

Quais os aspectos a considerar quando da celebração de um contrato de compra e venda internacional? 34

Endereços úteis 35



GRANTING QUALITY.
TOGETHER.

Introdução

Este guia de serviços de apoio à exportação das empresas dos mármores surge no âmbito da criação e desenvolvimento da Rede S. TONE e com o objetivo de sistematizar os serviços e ferramentas necessárias para que as empresas definam o seu processo de exportação.

A Rede e Marca S. TONE surgem como resposta a algumas das necessidades das empresas do setor, onde se destacam as seguintes:

- Alguns dos produtos em Pedra Natural Portuguesa estão obrigados a um processo de certificação, através da Marcação CE, a qual engloba o controle de produção em fábrica e a realização de ensaios de caracterização física e mecânica dos produtos;

- As Empresas de Pedra Natural, são maioritariamente exportadoras e estão expostas a um elevado nível de competitividade e exigência de qualidade no mercado internacional;

- Tanto no mercado europeu, como em mercados fora da Europa como é o caso dos EUA, os clientes da Pedra Natural Portuguesa apresentam, com muita frequência, dificuldades às empresas Portuguesas no reconhecimento da qualidade e fiabilidade dos ensaios realizados em Portugal, assim como dos próprios laboratórios que estes se realizam.

Estas e outras preocupações estão na base da criação da Rede S. TONE e para isso, foi realizado um trabalho a nível regional, nacional e internacional a diversos níveis:

- Por um lado, a procura de parceiros regionais e nacionais capazes de responder com soluções técnicas e serviços adequados às necessidades das empresas;

- Da mesma forma, foi encetado um trabalho internacional para criar um grupo de parceiros, complementar à oferta regional e nacional, também eles capazes de responder tecnicamente às solicitações, mas ainda com o objetivo de, como laboratórios de confiança no mercado, terem também o papel de consolidação da confiança na relação interlaboratorial com Portugal, sob a Rede e Marca S.TONE.

Este guia de serviços nacionais de apoio à exportação das empresas de mármore do Alentejo tem como objetivo sistematizar um conjunto de ferramentas e serviços disponíveis, por forma a facilitar e potenciar a capacidade de exportação das nossas empresas.

Com base nos pressupostos e com os objetivos acima referidos, este documento encontra-se organizado da seguinte forma:

- **Marcas e Certificações;**
- **Laboratórios da Rede S. TONE;**
- **Associações Setoriais;**
- **Apoio Tecnológico;**
- **Apoios Institucionais;**
- **Apoio Financeiro;**
- **Logística.**

As Marcas e Certificação da Pedra Natural Portuguesa

Marca Stone by Portugal

A Marca StoneByPortugal representa tudo aquilo que estrutural e tecnicamente possa aportar valor à Pedra Natural Portuguesa. É uma marca "chapéu", a qual pretende comunicar a excelência da Pedra Portuguesa, a sua origem, a capacidade de transformação e aplicação nos mais diversos contextos e mercados. No fundo esta é uma marca Setorial, que pode e deve ser usada livremente por todas as empresas de pedra natural portuguesa. Esta é uma Marca com objetivos de comunicação e agregação de informação tanto a nível interno (Portugal), como a nível externo, com o objetivo de projetar a imagem do setor internacionalmente.

Para além de todas as componentes que sustentam a criação de uma Marca, esta tem em conta aspetos de informação técnica, considerada fundamental, que a sustentam, criam valor em torno da mesma e, em simultâneo, alavancam o potencial das nossas empresas e produtos junto dos prescritores e potenciais compradores.

A Marca tem um website que funciona como um Hub Digital da Pedra Natural Portuguesa, "Stone by Portugal" (www.stonebyportugal.com), que agrega todas os conteúdos e recursos técnicos relativos à Pedra Natural Portuguesa, acumulando informação técnica no âmbito do StonePT (Certificação de Produto da Pedra Portuguesa), as Fichas Técnicas de Caracterização da Pedra Natural Portuguesa, Catálogo Nacional, entre outras informação técnica que valoriza e sustentam a Marca.
Qualquer empresa Portuguesa pode utilizar a Marca StonebyPortugal e os respetivos recursos disponibilizados no seu website: www.stonebyportugal.com

Para mais informações, e em alternativa, poderá contactar a ASSIMAGRA.

S.TONE
GRANTING QUALITY. TOGETHER.

Marca S.TONE

A Marca S.TONE é uma estrutura independente que agrega várias entidades prestadoras de serviços ao setor da Pedra Natural e um selo internacional para o setor que junto de todos os intervenientes no setor da Pedra Natural promove o acesso a recursos técnicos como testes, ensaios, certificações e outros serviços, com vista a um maior reconhecimento e penetração internacional.

A Rede de Laboratórios S.tone

Atualmente, em Portugal, existe um conjunto de laboratórios de ensaios (sejam físico, mecânicos, químicos, de materiais, de nanotecnologias ou com capacidade de desenvolvimento de projetos I&DT para novos produtos e soluções), que possuem massa critica e equipamentos, que no seu conjunto estão a dar resposta às necessidades das empresas, em termos de I&D, Inovação, cumprimento com a Marcação CE e ensaios ASTM, para os mercados que assim o exigem.

Esta rede de laboratórios é denominada como S.TONE "Granting Quality Together".

A rede de laboratórios S. TONE disponibiliza os seguintes serviços:

S. TESTES

- Físicos
- Resistência
- Durabilidade

S. SERVIÇOS

- Consultoria
- Formação
- Projetos de Investigação e Desenvolvimento
- Engenharia e Design de Produto
- Desenvolvimento de Projetos de BIM (Building Information Modeling)
- Cartografia Geológica Estudos de Avaliação do Ciclo de Vida (ACV)

S. CERTIFICAÇÕES

- StonePT
- Marcação CE e Certificação de Produto
- Auditorias

A rede S. TONE tem já uma rede de parcerias estabelecida e operacional com laboratórios nacionais que garantem a máxima qualidade nos seus serviços. Todo o processo de ensaios e certificação entre entidades e clientes processa-se sem a intervenção da S. TONE, sendo que a comunicação realizada diretamente entre parceiros e clientes.

No final de todos os ensaios, certificações, acreditações, pareceres, e outros, os relatórios são emitidos com o selo S. TONE.

Os parceiros nacionais que fazem parte da Rede S. TONE são os seguintes:

CTCV - Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro

Aceda à ficha de laboratório, clicando aqui.

Frontwave

Aceda à ficha de laboratório, clicando aqui.

Itecons

Aceda à ficha de laboratório, clicando aqui.

Laboratório LITHOS

Laboratory for Innovation and Technological Hub for Ornamental Stone

Aceda à ficha de laboratório, clicando aqui.

Pode aceder a estas e outras informações e detalhes através do website www.s-tone.pt ou contactar a Rede S.TONE através do endereço de email.

Certificação StonePT

Stone PT A qualidade da nossa pedra

A certificação StonePT (S.PT) foi desenvolvida especificamente para as empresas de pedra Portuguesa com o objetivo de demonstrar a qualidade do produto final, através da implementação de um sistema simples e eficaz em conformidade com os regulamentos aplicáveis. É uma certificação dinâmica, que evolui a par das exigências dos mercados internacionais de modo a facilitar a exportação de produtos de pedra Portuguesa.

Stone PT Essential

Stone PT Premium

Stone PT Excellence

Quais as vantagens da certificação StonePT ?

- Garante qualidade e distinção;
- Reforça a confiança dos clientes;
- Faz a diferença face aos concorrentes;
- Certifica a qualidade e a origem do produto;
- Aumenta a competitividade através da redução dos custos da não qualidade;
- Reforça a imagem da empresa;
- Facilita o acesso a novos mercados;
- Permite evidenciar o cumprimento de requisitos regulamentares.

Quais os selos da certificação StonePT ?

Os selos de certificação S.PT para empresas Portuguesas de Pedra Natural podem ser concedidos em categorias distintas e podem ser aplicados à empresa, aos produtos/matérias-primas e às suas origens.

Conheça os selos S.PT:

S.PT Quality

Certificação do Produto

S.PT Origin

Controlo de Origem

S.PT Safety

Verificação das Condições de Segurança em Pedreira

S.PT Green

Verificação Ambiental

Qual o pacote StonePT que mais se adequa às necessidades da minha empresa ?

Empresas Extratoras	Quality	Origin	Security	Green
Stone PT Essential			–	–
Stone PT Premium			← Escolher →	
Stone PT Excellence				

Empresas Transformadoras	Quality	Origin	Security	Green
Stone PT Essential		N/A	N/A	–
Stone PT Premium		N/A	N/A	–
Stone PT Excellence		N/A	N/A	

Empresas Extratoras e Transformadoras	Quality	Origin	Security	Green
Stone PT Essential			–	–
Stone PT Premium			← Escolher →	
Stone PT Excellence				

Como é atribuído o nível de qualificação?

Esta é uma Marca com processo de certificação para o qual a ASSIMAGRA conta com a ajuda de parceiros externos que se encontram capacitados para a atribuição destes diferentes pacotes de certificação e de acordo com as necessidades específicas de cada empresa.

Os nossos parceiros são:

APCER
Associação Portuguesa de Certificação
Saiba mais.

SGS Portugal, S.A.
Saiba mais.

Certificações Específicas de Mercado

Existem certificações específicas por mercado?

Existem determinados mercados que, para além das certificações normalmente exigidas, sejam elas a Marcação CE ou ASTM, exigem ainda certificações complementares ou de conformidade de produto, como são o caso da Arábia Saudita, Argélia, Egito, entre outros.

Para fazer face a este tipo de necessidades contamos com o nosso parceiro SGS Portugal, S.A., que se encontra reconhecido juntos dos operadores oficiais destes mercados e que o pode ajudar a implementar os processos necessários e a obter os certificados ou declarações necessárias à exportação dos produtos de pedra.

Para mais informações, e em alternativa, poderá contactar a ASSIMAGRA.

Certificações de Origem

O que são as certificações de origem?

O Certificado de Origem permite aos exportadores nacionais atestar a origem dos seus produtos. É um documento fornecido pelo exportador e utilizado pelo importador, para comprovação da origem da mercadoria. Este certificado permite a ambas as partes uma isenção ou redução de impostos decorrentes dos acordos internacionais existentes.

Quais as entidades competentes em Portugal pela emissão de certificados de origem?

A obtenção destes certificados de origem pode ser feita junto das Câmara de Comércio, pelo que se listam abaixo as mais relevantes para o setor da pedra natural:

CCIP - Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa
(clique aqui se pretender ir diretamente para a área das Certificações de Origem);

AEP - Associação Empresarial de Portugal
(clique aqui se pretender ir diretamente para a área das Certificações de Origem);

AIP - Associação Industrial Portuguesa
(clique aqui se pretender ir diretamente para a área das Certificações de Origem).

Apoio institucional à Exportação

Nos seus processos de exportação as empresas poderão recorrer ao apoio das associações setoriais e das entidades institucionais que apoiam e potenciam tanto iniciativas na área da internacionalização, como da inovação e investigação e desenvolvimento tecnológico.

Associações Setoriais

ASSIMAGRA
RECURSOS MINERAIS DE PORTUGAL

ASSIMAGRA

Associação Industrial Portuguesa Dos Recursos Minerais

A ASSIMAGRA, é a Associação Portuguesa que representa a Indústria dos Recursos Minerais.

Como pode a Assimagra ajudar no meu processo de internacionalização

Das suas principais áreas de intervenção destaca-se o apoio à Internacionalização e Qualificação do Setor através de várias iniciativas como:

- Participação em ações internacionais, como feiras e missões externas;
- Missões inversas de prescritores (Arquitetos, Designers e Distribuidores);
- Qualificação de acesso aos recursos e sustentabilidade;
- Criação e gestão da Marca StonePT;
- Criação e gestão da Rede S. TONE;
- Criação da iniciativa Primeira Pedra, a qual liga de forma inovadora arquitetos, designers e artistas em torno da promoção da pedra portuguesa de forma ímpar.

Saiba mais em: www.assimagra.pt,
ou contacte através do 21 712 19 30
ou do endereço de email.

Associações Setoriais

CLUSTER PORTUGAL MINERAL RESOURCES

Cluster dos Recursos Minerais de Portugal

O Cluster dos Recursos Minerais de Portugal nasce em 2009, com reconhecimento do Estado Português, como VALORPEDRA, Entidade Gestora do Cluster da Pedra Natural. Mais tarde, em 2014 é estabelecida a Parceria para os Recursos Minerais de Portugal (Portugal Mineral Resources), a qual, mais recentemente, em 2017, também com o reconhecimento do Estado Português, nasce a ACPMR - Associação Portugal Mineral Resources, entidade gestora do Cluster dos Recursos Minerais.

De que forma o Cluster pode apoiar a minha empresa?

Esta associação tem como objetivos, que influenciam direta e indiretamente, o sucesso na exportação das empresas, nomeadamente:

- Produzir conhecimento e induzir a inovação;
- Promover a criação de valor e internacionalizar;
- Promover a eficiência no uso dos recursos;
- Capacitar os atores do Cluster;
- Reforçar sinergias entre sectores de atividade.

Saiba mais em: www.clustermineralresources.pt, ou contacte através do endereço de email.

Associações Setoriais

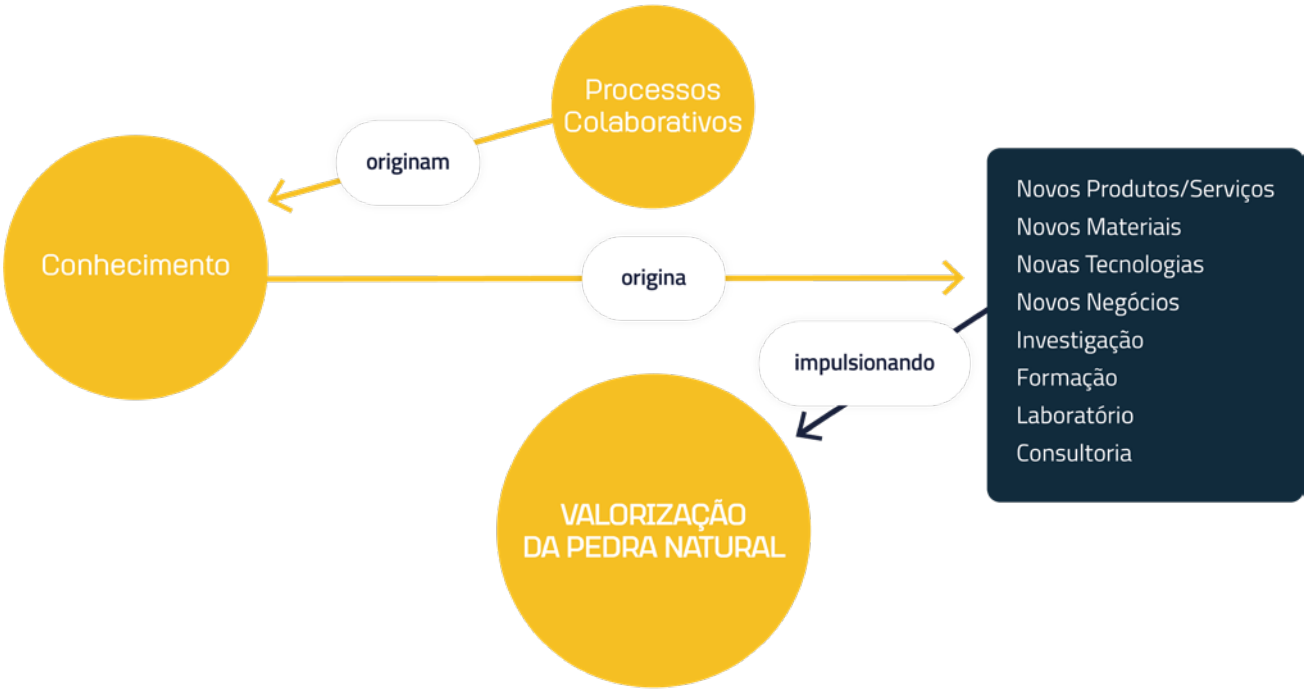
STONE CITI

O STONE CITI é uma iniciativa, gerida pela Associação AITPN – Associação para a Inovação e Tecnologia em Pedra Natural, apresentada em Fevereiro de 2020 e que prevê o desenvolvimento de um ecossistema distintivo e único capaz de potenciar a indústria da pedra natural em Portugal.

De que forma o Stone CITI pode potenciar o sucesso na exportação?

O STONE CITI tem 3 eixos de intervenção, os quais influenciam, direta e indiretamente, o sucesso na exportação, são eles:

- **Inovação:** Desenvolver programas que incentivem a experimentação tecnológica.
- **Formação:** Formar jovens através das entidades parceiras e capacitar quadros de empresas.
- **Negócio:** Proporcionar condições para o desenvolvimento de empresas e start-ups.



Saiba mais em: www.stoneciti.com,
ou contacte através do endereço de email.

Entidades Públicas de Apoio Institucional

aicep Portugal Global

AICEP Portugal Global

Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

A AICEP Portugal Global, E.P.E., Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, é uma entidade pública de natureza empresarial vocacionada para o desenvolvimento de um ambiente de negócios competitivo que contribua para a globalização da economia portuguesa.

Quais os serviços da AICEP?

A AICEP, presta serviços de suporte e aconselhamento sobre a melhor forma de abordar os mercados externos, identifica oportunidades de negócios e acompanha o desenvolvimento dos processos de internacionalização das nossas empresas. Este apoio é conseguido através dos seus Gestores de Cliente, das Lojas da Exportação e da sua Rede Comercial Externa – que, em articulação com a rede diplomática e consular assegura presença em cerca de 80 mercados.

- Entidade pública de natureza empresarial, flexível, livre de encargos e serviços simplificados que visa a promoção da internacionalização de empresas portuguesas e a da sua atividade exportadora, a captação de investimento estruturante e promoção da imagem de Portugal;
- É uma Agência dinâmica com abordagem centrada no cliente / investidor;
- Negoceia diretamente com as empresas através de uma abordagem adaptada às suas necessidades;
- É o único ponto de contacto em todas as fases nos processos de investimento.

A AICEP é ainda Organismo Intermédio para a gestão de programa de apoio ao investimento em matéria de internacionalização do Portugal2020, fazendo a ponte entre o tecido empresarial, as associações e o COMPETE.

Saiba mais em: www.portugalglobal.pt,
ligando o 808 214 214,
ou contacte através do endereço de email.

Entidades Públicas de Apoio Institucional

CCDRALENTEJO

Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo

A Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo é um serviço periférico da administração direta do Estado. É uma entidade dotada de autonomia administrativa e financeira.
A CCDR Alentejo tem Sede em Évora e dispõe de serviços desconcentrados em Portalegre, Beja e Santo André.

Quais as atribuições da CCDR?

- Contribuir para a definição da política de desenvolvimento regional no quadro da política de desenvolvimento económico e social do País, dinamizando e participando nos processos deplaneamento estratégico de base territorial, bem como fomentar parcerias entre agentes regionais, desenvolver estudos de articulação de políticas setoriais no espaço regional e elaborar programas integrados visando a coesão e a competitividade territoriais;

  Assegurar a articulação entre instituições da administração direta do Estado, autarquias locais e entidades equiparadas, e dinamizar a cooperação inter-regional transfronteiriça, contribuindo para a integração europeia do espaço regional e para o reforço da sua competitividade, com base em estratégias de desenvolvimento sustentável de níveis regional e local;
- Promover e garantir uma adequada articulação intersetorial entre os serviços desconcentrados de âmbito regional, em termos de concertação estratégica e de planeamento das intervenções de natureza ambiental, económica e social numa ótica de desenvolvimento Regional;
- Apoiar tecnicamente as autarquias locais e as suas associações;
- Executar, avaliar e fiscalizar, ao nível regional, as políticas de ambiente e de ordenamento do território;
- Garantir a elaboração, acompanhamento e avaliação dos instrumentos de gestão territorial, assegurando a sua articulação com os instrumentos de gestão territorial de âmbito nacional e regional;
- Assegurar o cumprimento das responsabilidades de gestão que lhes sejam confiadas no âmbito da política de coesão da União Europeia em Portugal;
- Dinamizar e promover, na respetiva região, as necessárias políticas públicas com o objetivo de contribuir para a sua competitividade económica e social e para a sustentabilidade;
- Executar as medidas respeitantes à aplicação dos regimes de incentivos do Estado à comunicação social, bem como assegurar a fiscalização do respetivo cumprimento, nos termos da lei."

De que forma a CCDR pode apoiar o sucesso na exportação da minha empresa?

A CCDR Alentejo tem a seu cargo a gestão dos fundos regionais atribuídos à Região Alentejo, previstos nos diversos eixos de intervenção, definidos no **Programa Operacional da Região Alentejo**.

O ainda vigente Alentejo2020 tem os seguintes eixos de intervenção:

- **Eixo 1**. Competitividade e Internacionalização das PME
- **Eixo 2**. Capital Humano
- **Eixo 3**. Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação
- **Eixo 4**. Desenvolvimento Urbano Sustentável
- **Eixo 5.** Emprego e Valorização Económica dos Recursos Endógenos
- **Eixo 6.** Coesão Social e Inclusão
- **Eixo 7.** Eficiência Energética e Mobilidade
- **Eixo 8.** Ambiente e Sustentabilidade
- **Eixo 9.** Capacitação Institucional e Modernização Administrativa
- **Eixo 10.** Assistência Técnica

Através do Programa Operacional Alentejo2020, pode aceder a diversas iniciativas que prevêm o apoio ao desenvolvimento do seu negócio. Para esse efeito e de acordo com uma calendarização pré-estabelecida são lançados concursos no âmbito dos diversos eixos já listados. O acesso a estes avisos de candidatura são regidos de acordo com a tipologia de investimento a realizar, podendo consultar a respetiva **regulamentação** e acedendo à **listagem de avisos de abertura de concursos**.

É fundamental fazer o seu registo no Balcão2020!

Se pretende informações mais detalhadas sobre o programa Alentejo2020, pode consultar o website em **http://www.alentejo.portugal2020.pt**, ligando o 800 205 238, ou através do **endereço de email**.

Saiba mais em: **www.ccdr-a.gov.pt**,
ligando o 266 706 562,
ou contacte através do **endereço de email**.

Associações Setoriais

COMPETE 2020

O COMPETE2020 - Autoridade de Gestão do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização é uma estrutura na Administração Central do Estado, que tem como responsabilidade a gestão, acompanhamento e execução do programa de Competitividade e Internacionalização.

De que forma o Compete2020 pode apoiar o sucesso na exportação da minha empresa?

Através do COMPETE2020 - Competitividade e Internacionalização, pode aceder a diversas iniciativas que prevêm o apoio ao desenvolvimento do seu negócio. De notar que os investimentos até 3 milhões de euros terão como Autoridade de Gestão as respetivas Comissões de Coordenação Regional (CCDR) de cada região do país, onde nomeadamente no Alentejo é a CCDR Alentejo. Acima destes montantes a Autoridade de Gestão é o COMPETE2020, independentemente do Organismo Intermédio que faça a gestão do concurso e acompanhamento de projeto (para o caso de projetos de Inovação Produtiva o IAPMEI e para o Caso da Internacionalização a AICEP).

Tal como no caso do Alentejo2020, para aceder a estes apoios, são lançados concursos para as diferentes tipologias de investimento. O acesso a estes avisos de candidatura são regidos de acordo com a tipologia de investimento a realizar, podendo consultar a respetiva regulamentação e acedendo à listagem de avisos de abertura de concursos.

É fundamental fazer o seu registo no Balcão2020!

Saiba mais em: www.compete2020.pt,
ligando o 211 548 700,
contacte através do endereço de email.

As Questões Financeiras

Questões Financeiras

Todas as instituições bancárias têm linhas de apoio e instrumentos específicos para ajudar a sua empresa no processo de exportação. Uma vez identificado o seu mercado alvo, terá de conhecer os possíveis riscos financeiros das operações internacionais como por exemplo, a realização de controlos de créditos dos seus clientes potenciais para evitar problemas de cobrança das suas operações.

Quais os riscos financeiros associados ao processo de exportação?

Sumariamente, os riscos podem resumir-se a:

Risco cambial

Se o negócio decorre numa divisa estrangeira, é muito natural que o valor da moeda sofra alterações desde o momento em que se realiza o negócio, até á data de liquidação do mesmo.
Este risco pode ser eliminado se conseguir negociar em Euros, transferindo desta forma o risco para o lado do cliente. Contudo se a sua concorrência estiver a facilitar a vida do seu cliente o normal é ter que acompanhar esse risco. Por forma a minimizar este risco existem no mercado vários produtos financeiros que eliminam esta eventualidade. Através do seu banco, pode, por exemplo, contratar um seguro de risco cambial que lhe permite fixar o valor em Euros que irá receber quando o pagamento se realiza numa moeda estrangeira.

Conhecer os seus clientes

Tente conhecer ao máximo o seu cliente com o objetivo de comprovar que têm solidez financeira. Mesmo nos países considerados de baixo risco, pode deparar-se com clientes de elevado risco. Existem atualmente algumas soluções de mercado que lhe permitem aceder ao histórico do seu cliente e com isso, minimizar este tipo de risco. De qualquer das formas, mesmo com um cliente com comprovada solidez financeira, para minimizar o risco de pagamento, é aconselhável contratar um seguro de crédito de exportação.

Conhecer o mercado alvo

Dependendo do país a que se dirija, deve estar consciente dos fatores locais que podem afetar o negócio:

- Os controlos de divisas que impedem a libertação e a transferência de fundos;
- Restrições à importação impostas após a assinatura do contrato;
- Os acontecimentos políticos ou medidas económicas que impeçam ou atrasem a
- transferência do pagamento;
- A instabilidade do sistema bancário local;
- Uma guerra, distúrbios civis e desastres naturais.

Fazer orçamentos para negócios internacionais

Um orçamento para os negócios em mercados estrangeiros não é muito diferente de uma oferta dentro de Portugal. Normalmente terá que ter em conta:

- O custo das matérias primas;
- Os custos de fabrico;
- Os custos fixos;
- As margens de lucro.

Além disso, terá que considerar os seguintes gastos adicionais:

- O custo do transporte;
- Todas as taxas e impostos alfandegários;
- Seguro.

Barreiras Alfandegárias

Uma das chaves importantes para poder entender muitos aspetos relacionados com a alfândega e a sua aplicação na logística ou transporte, é entender o papel da alfândega e seus objetivos. Compreender claramente este conceito permite desenvolver com mais segurança operações de Comércio Externo.

Quais as principais barreiras alfandegárias associadas à importação/exportação?

As alfândegas criam determinadas barreiras à importação de produtos através de:

- Definição de limites ou quotas de um determinado produto a importar;
- Os impostos alfandegários, que são barreiras fiscais que estabelecem uma taxa a pagar durante o processo de nacionalização num país ou mercado único, que se traduz numa subida do preço do produto;
- As barreiras administrativas: autorizações, critérios de qualidade do produto, controlos para alfandegários (Saúde, Farmácia, etc.).

O primeiro passo consiste em identificar corretamente o produto. Para o efeito temos que conhecer o código aduaneiro correspondente, que consiste num conjunto de dígitos que identificam a mercadoria dentro de uma nomenclatura pautal e que de facto constitui uma linguagem internacional no que respeita à identificação aduaneira das mercadorias.

Códigos Pautais

Quais as informações disponibilizadas nos códigos pautais?

Todos os produtos são classificados com um código pautal, que contém informações sobre:

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

O sistema de classificação da UE é constituído por três componentes integrados:

- O Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (Sistema Harmonizado ou SH) é uma nomenclatura criada pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA), composta por cerca de 5000 grupos de mercadorias, organizada numa estrutura hierarquizada em:
  - Secções
  - Capítulos (2 dígitos)
  - Posições (4 dígitos)
  - Subposições (6 dígitos)

  e acompanhada por regras de execução, notas explicativas e lista de países que aplicam o Sistema Harmonizado.

- A Nomenclatura Combinada (NC) é o sistema de codificação de oito dígitos da UE, que inclui a nomenclatura do SH com subdivisões suplementares da UE. É utilizada pela pauta aduaneira comum da UE e fornece estatísticas relativas ao comércio no interior da UE e entre esta e o resto do mundo. Pode descarregar a versão mais atualizada desta nomenclatura através do website do INE.

- A Pauta Aduaneira Integrada (TARIC) fornece informações sobre a política comercial e as medidas pautais aplicáveis a produtos específicos na UE (por exemplo, a suspensão temporária de direitos, os direitos antidumping, etc.). Inclui o código de oito dígitos da Nomenclatura Combinada juntamente com dois dígitos adicionais (subposições da TARIC).

Exemplo do sistema de classificação da UE para o setor da Pedra Natural/Mármores:

68	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Capítulo SH
6802	Pedras de cantaria ou de construção (exceto de ardósia) trabalhadas e obras destas pedras, exceto as da posição 6801; cubos, pastilhas e artigos semelhantes, para mosaicos, de pedra natural (incluindo a ardósia), mesmo com suporte; grânulos, fragmentos e pós, de pedra natural (incluindo a ardósia), corados artificialmente	Posição SH
680121	Mármore, travertino e alabastro	Subposição SH
68022100	Mármore, travertino e alabastro	Código NC
68022100	Outras pedras de cantaria ou de construção e suas obras, simplesmente talhadas ou serradas, de superfície plana ou lisa: Mármore, travertino e alabastro	Código TARIC

Formas De Pagamento Internacionais

Quais os principais métodos de pagamento utilizados em transações internacionais?

Há quatro métodos de pagamento principais, utilizados nas transações internacionais, que variam em segurança. O método que se venha a eleger depende do nível de conhecimento que se tenha do comprador ou vendedor estrangeiro, do tamanho e da frequência das operações.

Pagamento antecipado

Um pagamento antecipado assegura-lhe poder cobrar antes do envio das mercadorias e é, por isso, a forma mais segura para o vendedor e a mais arriscada para o comprador.

Cartão de crédito

Uma forma de reduzir o risco de incumprimento é solicitar um cartão de crédito ao seu cliente.
É emitido pelo banco e garante que se fará o pagamento, pelo que oferece um alto nível de segurança. Terá, igualmente, que chegar a um acordo com o banco, por exemplo, apresentando documentos como prova de que forneceu as mercadorias acordadas.
Pelo cariz de produtos e volume das exportações ligadas ao setor, esta não é uma prática muito utilizada, ou compatível com o tipo de negócio.

Créditos documentários

É um método reconhecido no comércio internacional em que um banco no seu país atua em seu nome para cobrar o pagamento das mercadorias. O exportador entrega os seus documentos a um banco para que este, de acordo com as instruções recebidas, utilize e entregue os documentos ao comprador após pagamento e/ou aceitação.

Pagamento direto

O exportador compromete-se a enviar a mercadoria ao seu cliente e emite uma fatura para pagamento, em geral com um período de crédito, por exemplo: 30 dias desde a data de fatura.
O risco aqui é evidente e este método depende da confiança e de uma boa relação nos negócios.

Tipo de Seguros

Porque devo recorrer a um seguro de crédito à exportação?

Seguro de crédito à exportação

Para proteger a sua empresa contra faltas de pagamento, é importante assegurar as suas operações de exportação, mesmo se o seu cliente é conhecido ou uma empresa de confiança num país de baixo risco. A seguradora que escolheu cobrirá os riscos de pagamento no comércio internacional.

Porque devo recorrer a um seguro de mercadorias?

Seguro de mercadorias

A própria natureza do processo de exportação e importação implica que a mercadoria possa estar em trânsito durante um número elevado de dias, sob o risco de dano, perda ou demora.
A maioria das empresas internacionais tem muito cuidado com o manuseamento das mercadorias para reduzir ao mínimo tais riscos. Contudo, é sensato assegurar os seus bens de acordo com o seu valor, de modo a que esteja suficientemente protegido em caso de acidente.

O seguro de mercadorias cobre o dano físico dos bens enquanto estão em trânsito e cobre o transporte por via aérea, por estrada, ferrovia e via marítima. O Incoterm da operação (ver mais adiante neste guia), determinará quem é o responsável pela contratação do seguro.
Como exportador, é obrigado a contratar uma apólice de seguro para os Incoterm CIF e CIP.
E nestes casos deve ter em conta estes custos no seu orçamento.

Logística

Quando se negoceia a nível internacional é importante deixar claro quem é o responsável pela entrega dos bens e pelo pagamento do serviço de transporte.

Os Incoterms®

O que são os incoterms?

Os Incoterms® (International Commercial Terms), são normas sobre as condições de entrega das mercadorias. Delimitam as responsabilidades entre o comprador e o vende- dor relativamente à entrega, riscos e custos e refletem a prática atual no transporte internacional de mercadorias.

Abaixo sistematiza-se graficamente as responsabilidades de cada um neste processo e distribuição dos custos:

Definição do custo, de acordo com a regra **incoterms®2010** estabelecida		EMBALAGEM E VERIFICAÇÃO controlo, qualidade, medida, peso, etc.	CARGA Camião, vagão, ou contentor na fábrica	TRANSPORTE INTERIOR Desde fábrica ao porto, ao aeroporto, ao terminal TIR	FORMALIDADES ADUANEIRAS Exportação	CUSTOS LOCAIS (ORIGEM) Manuseamento no porto, aeroporto, Terminal TIR	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO MERCADORIA SEGURO TRANSPORTE	CUSTOS LOCAIS Manuseamento no porto, aeroporto, terminal TIR	FORMALIDADES ADUANEIRAS Manuseamento no porto, aeroporto, terminal TIR	TRANSPORTE INTERIOR Desde porto, aeroporto, terminal TIR até Fábrica	RECEPÇÃO OU DESCARGA Na fábrica (instalações) do destinatário	
EXW	Ex Works	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
FCA	Free Carrier	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
FAS	Free Alongside Ship	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Marítimo
FOB	Free On Board	●	●	●	●	◐	●	●	●	●	●	●	Marítimo
CFR	Cost and Freight	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Marítimo
CIF	Cost, Insurance and Freight	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
CPT	Carriage Paid to	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
CIP	Carriage and Insurance Paid to	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
DAP	Delivered at Place	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
DAT	Delivered at Terminal	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente
DDP	Delivered Duty Paid	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Polivalente

● Custo do Vendedor ● Custo do Comprador ◐ Custo do Vendedor ou Comprador

Despacho Aduaneiro

Quais as informações a ter em conta no despacho aduaneiro?

Uma parte importante do processo aduaneiro tem a ver com a gestão da documentação. Para além de ser obrigatória, os fatores a ter em conta para acrescentar ou não mais documentos a um tráfego de importação ou de exportação são os seguintes:

- Território de destino ou origem;
- Conteúdo do envio ou natureza da mercadoria;
- Valor declarado da mercadoria;
- Tipo de exportação / importação: definitiva ou temporária.

Território de destino ou origem

Este primeiro está relacionado com as zonas, países ou territórios, entre os quais se movem as mercadorias e com os quais não existam acordos comerciais que isentem o envio de mais documentação para além da guia de remessa. Por exemplo, os acordos entre os estados membros da União Europeia permitem aos compradores e clientes movimentar todo o tipo de bens no território da União como se de um só país se tratasse. Só é necessária a guia de remessa.
Pelo contrário, para o trânsito de mercadorias entre Portugal Continental e as Ilhas, apesar deserem parte do mesmo estado, são necessários documentos adicionais para além da guia de remessa, pois as ilhas têm um regime aduaneiro próprio.

Conteúdo do envio ou natureza da mercadoria

Segundo os critérios que fixem as alfândegas de cada país, um produto pode ser considerado "não declarável" ou "declarável". Um envio não declarável não é tributável e pode viajar só com a guia de remessa, enquanto que os envios declaráveis devem ser acompanhados de outros documentos: pelo menos uma fatura não comercial.

Valor declarado da mercadoria

O valor monetário de uma mercadoria declarado na fatura é um critério determinante no processo de despacho aduaneiro. No caso em que o envio não supera o valor de corte estabelecido pela alfândega de destino, o envio será considerado documento e a guia de remessa é suficiente para justificar a entrada no país.

Documentação Internacional

Qual a documentação a ter em conta durante o processo de exportação?

I. Fatura

Documento que deve acompanhar todos os envios que tenham como destino um país fora da UE (que não sejam documentos) e que contém uma declaração detalhada de conteúdos, incluindo:

- Valor da mercadoria
- Peso em quilogramas
- País de origem da mercadoria

As autoridades alfandegárias utilizam a fatura comercial para verificar os detalhes da expedição. Alguns países têm requisitos específicos relativos ao formato ou conteúdo da fatura.
Consulte o seu cliente para saber se há algum texto especial ou cláusula que deva incluir na fatura.

Diferença entre Fatura Comercial e Pró-forma:

- **Fatura Comercial:**
  Acompanha toda a mercadora que faça parte de uma transação comercial
- **Fatura Não Comercial ou "Fatura Pró-forma":**
  Acompanha a mercadoria NÃO considerada para venda.

II. Guia de transporte

Documento elaborado pelo remetente que viaja com as mercadorias de origem e de destino, desde a recolha até à entrega. Toda a informação básica acerca do envio está detalhada neste documento, incluindo o endereço de origem e de destino, o peso e uma breve descrição das mercadorias.

III. Documento Único Administrativo (DUA)

Trata-se de um impresso que se utiliza para harmonizar e simplificar o fluxo de informação entre diferentes autoridades aduaneiras e tem de se apresentar na alfândega nas operações de comércio internacional com países fora da UE (com algumas expedições).

O DUA utiliza-se para cumprir as formalidades aduaneiras necessárias nas operações de inter-câmbio de mercadorias, tais como: a exportação, a importação ou o trânsito.

IV. Certificado de origem

Este documento demonstra que as mercadorias importadas pertencem a um país SPG.
O SPG é o "Sistema de Preferências Generalizadas" que a União Europeia concede unilateralmente, sem exigir reciprocidade, aos países menos avançados que tenham sido reconhecidos como tal pelas Nações Unidas.

As exportações dos países menos avançados estão isentas de qualquer tipo de imposto alfandegário nos mercados da UE, medida que se aplica a todos os produtos excepto às armas.
Com este documento, muitos países em vias de desenvolvimento podem exportar os seus produtos para a UE, com impostos alfandegários muito reduzidos e inclusive nalguns casos,com imposto alfandegário "zero". Utiliza-se somente para as importações.

Esta lista de países é revista anualmente pela União Europeia.

V. Certificado EUR1

A UE tem acordos comerciais preferenciais com alguns países, o que permite que determinados produtos tenham uma redução ou supressão das taxas alfandegárias de importação, reduzindo, desta forma, o preço do produto importado.

Para se poder ser abrangido por este acordo, a mercadoria tem de viajar com um certificado EUR1 corretamente preenchido pelo exportador. No caso particular da Turquia, deve utilizar-se o certificado ATR1 para que as mercadorias possam ser abrangidas e beneficiar do regime aduaneiro preferencial entre a UE e a Turquia.

Este certificado só pode ser obtido através da Alfândega Portuguesa.

VI. Caderno ATA

Um caderno ATA é um documento aduaneiro internacional que permite a importação temporária de amostras comerciais, equipamento ou bens profissionais com destino a uma feira ou exposição em países que fazem parte do sistema ATA.
O sistema cobre mais de 70 países e territórios na Europa, América do Norte, América do Sul, Ásia, África e Oceânia.

Permite que a mercadoria viaje para um grande número de países com um único documento.
Sem o caderno ATA, teria de se cumprir com cada um dos procedimentos aduaneiros de cada país para se conseguir uma importação temporária da mercadoria.
O caderno ATA é válido por um ano e permite a movimentação dos produtos listados na licença, tantas vezes quantas sejam necessárias durante esse período e a qualquer dos destinos solicitados.

Pode solicitar um caderno ATA através de uma das Câmaras de Comércio.

VII. Certificados Fitossanitários

É um instrumento de controlo e luta contra pragas no qual se certifica que os produtos vegetais e outros objetos relacionados com eles estão sãos e isentos de parasitas ou doenças.
Determinados vegetais, produtos vegetais, derivados e outros objetos relacionados com eles, devem ser acompanhados do seu correspondente passaporte fitossanitário no momento da exportação.

No caso de Portugal, para as exportações, é emitido pelos Ministérios da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e da Saúde.
Para o setor da Pedra Natural este aspeto é importante uma vez que o embasamento dos produtos acabados é feito com madeira, tendo a mesma que estar certificada.

Outras Questões

A realização de operações de comércio internacional está sujeita a restrições?

Não obstante o livre comércio com países terceiros constituir a regra geral em vigor na UE, assumindo um carácter excecional a emissão de documentos prévios para as operações de importação ou de exportação, existem ainda algumas situações em que aqueles são necessários.

Estes documentos podem assumir as seguintes modalidades: Licenças (no caso de produtos objeto de restrições), Declarações (para as mercadorias submetidas ao regime de vigilância estatística prévia) e os Certificados (sempre que a legislação o exija, como acontece com grande parte dos produtos agrícolas).
A **Autoridade Tributária e Aduaneira (AT)** é o organismo competente para a emissão dos documentos mencionados anteriormente, não sendo permitido o desalfandegamento das mercadorias sem a apresentação dos mesmos.

Existe na internet algum site onde possam ser consultados os direitos aduaneiros de diferentes países terceiros?

Sim, através do seguinte endereço: **madb.europa.eu** (acesso gratuito)

Como obter informação sobre os direitos aduaneiros que incidem em portugal na importação de produtos provenientes de países terceiros?

Junto da **Autoridade Tributária e Aduaneira (AT)** entidade competente para prestar informações relativas à classificação dos produtos, aos direitos que incidem na importação de mercadorias seja qual for a respetiva origem, bem como sobre os regimes aduaneiros existentes.

A Pauta Exterior Comum da UE é aplicada por todos os países membros, de forma uniforme, pelo que importar em Portugal, ou em qualquer outro país comunitário, é igual do ponto de vista das taxas dos direitos aduaneiros em vigor.

Os direitos aduaneiros aplicáveis pela UE são diferentes, dependendo da origem das mercadorias importadas?

Sim. De facto, a UE concede vantagens aduaneiras às mercadorias originárias de determinados países em desenvolvimento (beneficiários do Sistema de Preferências Generalizadas -SPG-, ou de países com os quais a UE celebrou acordos preferenciais), que se traduzem na aplicação de direitos aduaneiros mais favoráveis do que os estabelecidos no âmbito da OMC, com exceção de produtos mais sensíveis em termos dos interesses comunitários.

Caso o importador pretenda beneficiar destes regimes terá de comprovar obrigatoriamente a origem das mercadorias. No caso das importações provenientes de países beneficiários do regime SPG, o "Certificado de Origem FORM A", nas importações dos restantes países o "Certificado de Circulação de Mercadorias EUR1".

Os referidos certificados poderão ser obtidos junto da **Autoridade Tributária e Aduaneira (AT)**.

Que outras taxas incidem sobre a importação de produtos em Portugal?

Além dos direitos aduaneiros, os produtos importados estão sujeitos ao pagamento do Imposto sobre o **Valor Acrescentado (IVA)**. Ao contrário dos direitos aduaneiros, cujas tarifas são as mesmas em qualquer ponto de entrada no território comunitário, o IVA não está harmonizado, variando as taxas de Estado-membro para Estado-membro (embora a legislação comunitária preveja que a taxa média não possa ser inferior a 15%, entre outros limites).

Em Portugal a taxa normal é de 23%, sendo que alguns produtos beneficiam de uma taxa de 13% ou de uma taxa reduzida de 6%. Nas Regiões Autónomas as taxas sofrem uma ligeira redução: Taxa normal 22% (Madeira) 18% (Açores); taxa intermédia 12% (Madeira) e 9% (Açores); e taxa reduzida 5% (Madeira) e 4% (Açores).
Para obter informações mais pormenorizadas sobre estes impostos os interessados deverão contactar a **Autoridade Tributária e Aduaneira (AT)**.

Através da consulta do site da Comissão Europeia, no tema **Taxation and Customs Union**, é possível aceder a elementos informativos, nomeadamente taxas, sobre o IVA (**VAT**) em todos os países comunitários.

Quais os aspectos a considerar quando da celebração de um contrato de compra e venda internacional?

Os processos utilizados não diferem muito dos seguidos a nível nacional. Existe sempre uma fase pré-negocial onde é apresentada a proposta negocial, normalmente a cargo do vendedor, e a contraproposta por parte do comprador.

O contrato torna-se perfeito quando ambas as partes chegam a um consenso e elaboram o respetivo clausulado, que não necessita de ser reduzido a escrito para ser válido (embora na prática a forma escrita seja a mais aconselhável).

A especificidade destes contratos encontra-se no facto de os contratantes terem nacionalidades diferentes e o contrato poder ter conexão com ordens jurídicas diferentes.

Daí que, também neste caso, seja permitido às partes escolher a lei aplicável ao contrato (lei do vendedor, do comprador ou uma terceira), desde que tal escolha não apresente carácter fraudulento, no sentido de se pretender evitar a aplicação de disposições imperativas, as quais não podem ser afastadas pela vontade das partes.

Informações mais detalhadas sobre a matéria podem ser obtidas junto da **Delegação Nacional Portuguesa da Câmara de Comércio Internacional**.

Endereços Utéis

ASSIMAGRA
Associação Portuguesa dos Industriais de Mármores, Granitos e Ramos Afins
http://www.assimagra.pt

CLUSTER PORTUGAL MINERAL RESOURCES
Cluster dos Recursos Minerais de Portugal
https://www.clustermineralresources.pt

STONE CITI
http://http://stoneciti.com

MARCAS "STONE BY PORTUGAL" e "STONEPT"
http://www.stonebyportugal.com

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
http://www.portugalglobal.pt

CCDR Alentejo -
Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo
https://www.ccdr-a.gov.pt

COMPETE
Autoridade de Gestão do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização
https://www.compete2020.gov.pt

União Europeia
http://europa.eu

APCER
https://www.apcergroup.com/pt/

SGS Portugal
https://www.sgs.pt

CTCV - Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro
https://www.ctcv.pt

FRONTWAVE - Stone technology
https://frontwave.pt

ITECONS
Instituto de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico
para a Construção, Energia, Ambiente e Sustentabilidade
https://www.itecons.uc.pt

Universidade de Évora
http://www.hercules.uevora.pt

INCOTERMS
http://www.INCOTERMS.com

ACCESS2MARKETS
https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pt

UMA INICIATIVA

ASSIMAGRA
RECURSOS MINERAIS DE PORTUGAL

www.s-tone.pt
info@s-tone.pt | +351 217 121 930
Parque Industrial e Tecnológico de Évora (Edifício PACT)
Herdade da Barba Rala, Rua Luís Adelino Fonseca, Lote 1A
7005-841 Évora