11

INTEGRAÇÃO ENTRE ESTRATÉGIA DIGITAL E ESTRATÉGIA TRADICIONAL DE EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO

"THE VALLEY É O CENTRO ONDE O CONHECIMENTO SE TORNA O MOTOR QUE TRANSFORMA A SOCIEDADE"

CONTEÚDO DO CURSO (XI)

11. INTEGRAÇÃO ENTRE ESTRATÉGIA DIGITAL E ESTRATÉGIA TRADICIONAL DE EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO

- Integração com a estratégia tradicional de exportação / importação
- Noções básicas do comércio internacional

- Contratação internacional: aspectos-chave e técnicas de negociação internacional.

- Logística do comércio internacional

- Incoterms 2020: porque são necessários?

- Meios de Pagamento e Financiamento do Comércio Internacional

- Seguro de operações de Comércio Internacional:
- Seguro de crédito e de caução: o que são e para que servem.

- Regulamentos aduaneiros: princípios básicos e conceitos-chave.

- Alguns exemplos reais

CONTRATAÇÃO INTERNACIONAL: ASPECTOS CHAVE E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL.

Os contratos servem para estabelecer as regras do jogo e minimizar os riscos comerciais.

Estes riscos podem estar relacionados com transporte, crédito ou não pagamento, qualidade dos bens, taxas de câmbio, circunstâncias imprevistas (força maior), bem como aspectos legais, culturais e linguísticos.

O CONTRATO INTERNACIONAL

Uma empresa bilateral cujo efeito consiste em criar, modificar ou extinguir uma relação jurídica económica (onerosa) e que constitui um acto de empresa, com um elemento estrangeiro presente como uma das partes ou no local de assinatura.

É o resultado da vontade de duas ou mais pessoas de se ligarem em relação a outra/outras para prestarem um serviço ou entregarem um produto.

O CONTRATO INTERNACIONAL: TIPOLOGIA DOS CONTRATOS (I)

Bilateral (obrigações recíprocas) vs Unilateral

Livre vs Oneroso

Comutativo (benefícios sem risco de perda ou ganho) versus Aleatório

Consensual (compra numa loja) vs Formal e/ou Solene (hipoteca) e Real (depósitos).

Simples vs Sucessiva (fornecimento, arrendamento).

Forçado (obrigação numa concessão pública) vs Standard (arrendamento)

Pré-contrato (as partes comprometem-se a celebrar um novo contrato no futuro).

Opção (tipo de pré-contrato que dá o direito de comprar/vender. Uma parte dá à outra parte o direito de decidir sobre a eficácia do contrato).

Termos e condições gerais (TCG) (parecem contratos mas não são, são muito mais perigosos porque uma das partes os redigiu unilateralmente).

Adesão (contratos cujas condições não são negociáveis, adere ou não).

O CONTRATO INTERNACIONAL: ELEMENTOS ESSENCIAIS

CONSENTE:

autonomia da vontade, declaração consciente da obrigação de cumprir o que é acordado no contrato. Para que o consentimento seja válido, as partes devem ter a capacidade de agir e a vontade não deve ser viciada.

OBJECTO:

conduta que consiste no desempenho: dar, fazer ou não fazer. Deve ser lícito, possível e determinado ou determinável.

CAUSA:

objectivo empírico prosseguido pelas partes ao celebrarem o contrato, nem todos os sistemas legais o reconhecem.

O CONTRATO COMERCIAL:

Constitui um acto empresarial: um acto realizado pelo empresário com o objectivo de servir ou realizar o objectivo específico do negócio que ele/ela está a exercer.

Os contratos comerciais são regidos por:

- Autonomia do testamento: consentimento
- O Código Comercial e as leis comerciais especiais.
- Usos do comércio: costumes reconhecidos pelos mercadores.
- Princípios gerais do direito.
- Código Civil

CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

Consta por el presente documento, el contrato de Intermediación Mercantil que al amparo del Código de Comercio suscriben, de una parte como comitente, la empresa _____ con R.U.C. Nº_____, con domicilio en _____, debidamente representada por su Gerente General, _____, con D.N.I. _____, según facultades que corren inscritas en la Partida Electrónica Nº_____ del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao, a quien en adelante se denominará **LA COMITENTE** y de la otra parte _____ con R.U.C. Nº_____ y D.N.I. Nº_____ con domicilio en _____, a quien en adelante se le llamará **EL COMISIONISTA**, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO

LA COMITENTE es una empresa dedicada a la importación y venta de _____.

SEGUNDO

EL COMISIONISTA es una persona natural que se dedica a la intermediación en la colocación de productos que constituyen la línea de comercialización de **LA COMITENTE**.

TERCERO

Por el presente documento **EL COMISIONISTA** y **LA COMITENTE** convienen en celebrar un contrato de comisión mercantil en virtud del cual **EL COMISIONISTA** brindará sus servicios de intermediación mercantil a **LA COMITENTE**, por un período anual que se inicia el _____ y concluye el _____, pudiendo ser renovado según lo acuerden expresamente las partes.

CUARTO

EL COMISIONISTA se obliga en virtud del presente contrato a:

a. Ofrecer y consolidar ventas por cuenta de **LA COMITENTE** de los productos que constituyen la línea de comercialización de esta última; observando rigurosamente la zona territorial que le ha sido asignada.
b. Asumir a título personal cualquier responsabilidad por suministrar información que no corresponda con las políticas de venta de **LA COMITENTE**.
c. No ofrecer derechos o beneficios que **LA COMITENTE** no contempla.
d. Responder frente a **LA COMITENTE** por la veracidad de la documentación que presente.
e. Las demás que están establecidas en las normativas internas de **LA COMITENTE**, que le sean formalmente comunicadas.

QUINTO

LA COMITENTE en virtud del presente contrato se obliga a:

a. Permitir que **EL COMISIONISTA** ofrezca a sus clientes, los productos que constituyen su línea de comercialización.
b. Otorgarle una comisión a **EL COMISIONISTA** de acuerdo con la escala de comisiones vigente. Queda claramente establecido que las comisiones serán otorgadas sobre las ventas efectivamente realizadas por **EL COMISIONISTA**.

O CONTRATO COMERCIAL: CONTRATAÇÃO COMERCIAL INTERNACIONAL

Não existe uma definição legal de contrato comercial internacional, pelo que se resume com o conceito acima referido mais um elemento estrangeiro, seja o local de celebração do contrato, o domicílio de uma das partes, o local de execução ou a lei aplicável e os tribunais competentes.

LEI APLICÁVEL:

Surge como uma consequência da necessidade de internacionalização do direito comercial.

Sempre, a primeira fonte de obrigações será o que as partes acordarem no contrato. As partes devem estabelecer no contrato a lei que rege os aspectos não contratualmente acordados (lei aplicável), que será utilizada em caso de conflito.

LEI APLICÁVEL:

Se não for este o caso, os sistemas jurídicos dos Estados a que pertencem determinam-no por si próprios através de regras de conflito:

- O direito nacional comum das partes.
- Residência habitual comum.
- Lei do local de celebração do contrato.

Em Espanha, as regras de conflito foram deslocadas pelo Regulamento Roma I e são inaplicáveis, excepto nos contratos internacionais excluídos no próprio Regulamento Roma I ou em caso de conflitos inter-regionais.

REGRAS DE PROCEDIMENTO DE ROMA I:

A UE (excepto no caso da Dinamarca) estabelece, a partir do final de 2019, o Regulamento Roma I como o regulamento que rege a lei aplicável às relações contratuais.

Trata-se de um regulamento europeu de aplicação universal. É suficiente que uma das partes seja da UE para que se aplique. Se for este o caso e estivermos perante um dos 8 tipos de contrato que o Regulamento regula, aplica-se a lei aí indicada.

REGRAS DE PROCEDIMENTO DE ROMA I:

Assim, a lei aplicável será:

1. A lei designada no contrato pelas partes.
2. Se não tiver sido escolhido, será necessário verificar se o contrato pertence a um dos 8 em que o Regulamento Roma I designa a lei aplicável.
3. Se não for uma dessas 8, ou se for uma combinação, a lei aplicável será a do país de residência habitual da pessoa que executa a execução característica do contrato, bem como a lex mercatoria.
4. Se não for possível determinar a execução característica do contrato (por exemplo, em colaborações), será a lei do país com as ligações mais próximas (ou seja, a que mais aparece no contrato).

ACORDOS INTERNACIONAIS:

Independentemente das regras de conflito, os Estados assinaram Convenções Internacionais:

Regras directamente aplicáveis nos territórios dos Estados signatários, iguais para ambos os sistemas jurídicos. Assim, quando os Estados Soberanos ratificam estes acordos, ficam vinculados ao consentimento dos mesmos, tornando-se parte da ordem interna.

ACORDOS INTERNACIONAIS:

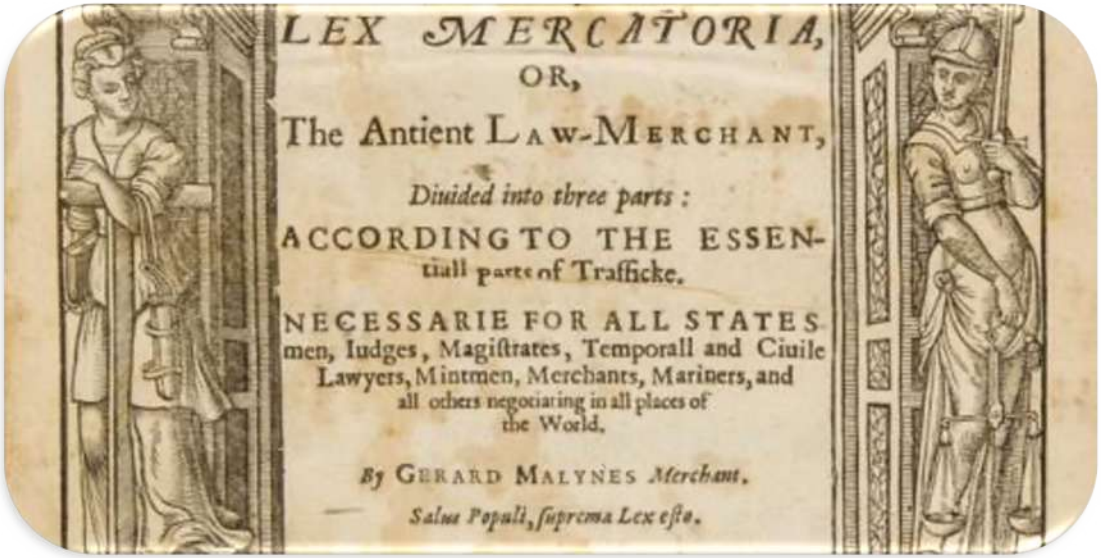
- **Convenção de Viena** (ou das Nações Unidas): sobre contratos de venda internacional de mercadorias, assinada em Viena a 11 de Abril de 1980.

- **Convenção de Nova Iorque**: Convenção sobre o Reconhecimento e Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras, assinada a 10 de Junho de 1958.

- **Convenção de Genebra**: Convenção Europeia sobre Arbitragem Comercial Internacional. Genebra, 21 de Abril de 1961.

CONVENÇÕES INTERNACIONAIS: LEX MERCATÓRIAS

A **lex mercatoria** é o conjunto de usos e costumes internacionais, amplamente conhecidos e regularmente observados no tráfego comercial em questão. Não são lei imediata, como o são os regulamentos acima mencionados.


LEX MERCATORIA,
OR,
The Antient LAW-MERCHANT,
Diuided into three parts:
ACCORDING TO THE ESSENtiall parts of Trafficke.
NECESSARIE FOR ALL STATES men, Iudges, Magiſtrates, Temporall and Ciuile Lawyers, Mintmen, Merchants, Mariners, and all others negotiating in all places of the World.
By GERARD MALYNES *Merchant.*
Salus Populi, ſuprema Lex eſto.

CONVENÇÕES INTERNACIONAIS: LEX MERCATÓRIAS

CORPOS QUE COMPÕEM A LEX MERCATORIA:

- **Princípios UNIDROIT**: estes são os princípios gerais de contratação unificados pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado.

- **Usos e costumes internacionais:** hábitos comerciais de utilização repetida, são uma fonte de direito com carácter suplementar da regra escrita, salvo acordo em contrário, são considerados tacitamente aceites. Exemplos: Incoterms, Regras Uniformes (U.S.R.) elaboradas pela ICC para regular colecções, créditos documentais e garantias contratuais.

CONVENÇÕES INTERNACIONAIS: LEX MERCATÓRIAS

Se nenhum dos eventos acima mencionados for vinculativo (contrato, lei aplicável, lex mercatoria), poderá ser necessário recorrer a contratos-tipo e aos termos e condições gerais de negócios comuns no sector.

CONVENÇÕES INTERNACIONAIS: DISPUTOS

- **Evitar disputas:** Esta é a melhor opção, existem duas soluções: através de negociação, onde as próprias partes chegam a um acordo extrajudicial, ou através de mediação, onde existe uma negociação assistida por uma terceira parte.

- **Resolução de litígios:** mais uma vez duas soluções: arbitragem, em que um árbitro (juiz privado) resolve o litígio; e processo judicial, em que o litígio é resolvido por um juiz.

CONVENÇÕES INTERNACIONAIS: DISPUTAS ATRAVÉS DOS TRIBUNAIS. TRIBUNAIS COMPETENTES.

Os **juízes ou tribunais** competentes serão:

1. Os indicados pelas partes (apresentação expressa).
2. Apresentação tácita (ao comparecer perante um juiz mesmo que não seja o designado).
3. Os do país do domicílio do arguido.

Se ambas as empresas estiverem domiciliadas na UE e/ou forem arguidos dentro da UE, aplicar-se-á o Regulamento Bruxelas I bis...

Se as partes estiverem domiciliadas na EFTA (Associação Europeia de Comércio Livre), ou seja, países europeus + Islândia, Noruega, Suíça e Lichtenstein, em vez de Bruxelas I bis, aplicaremos a Convenção de Lugano II.

VANTAGENS DA ARBITRAGEM SOBRE O PROCESSO JUDICIAL:

- Velocidade
- Confidencialidade
- Especialização
- Facilidade de aplicação

A arbitragem é protegida pela Convenção de Nova Iorque, que estabelece que as sentenças arbitrais são válidas em qualquer país do mundo.

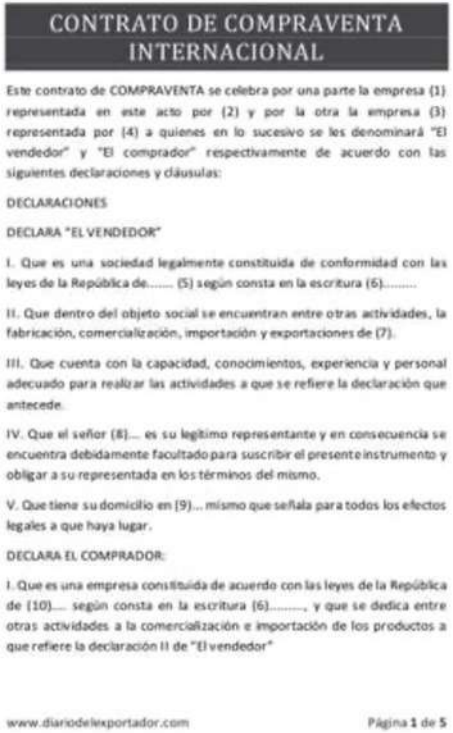
CONTRATO DE VENDA.

CARACTERÍSTICAS:

Segue o princípio da liberdade formal, sendo apenas necessário um elemento probatório sobre a existência do contrato e do seu conteúdo.

A oferta é vinculativa para o vendedor quando é recebida pelo comprador (princípio da recepção).

A oferta é vinculativa para o comprador quando o vendedor recebe a aceitação (princípio da aceitação).



CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Este contrato de COMPRAVENTA se celebra por una parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

DECLARA "EL VENDEDOR"

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de..... (5) según consta en la escritura (6).....

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de (7).

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que el señor (8).... es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en (9)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA EL COMPRADOR:

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (10).... según consta en la escritura (6)....., y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

www.diariodelexportador.com Página 1 de 5

CONTRATO DE VENDA.

OBRIGAÇÕES DO VENDEDOR	OBRIGAÇÕES DO COMPRADOR
• Entrega da mercadoria. • Entrega dos documentos necessários para que o produto faça a viagem. • Transferência de propriedade	• Pagar o preço. • Receber a mercadoria. • Denunciar a não-conformidade dos bens.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

RESCISÃO DO CONTRATO.

As partes podem rescindir o contrato quando:

- O não-cumprimento é fundamental ou há razões suficientes para acreditar que o não-cumprimento fundamental irá ocorrer.
- Falha na entrega da mercadoria ou no pagamento do preço.
- A outra parte declara que não entregará.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

EMPRESA COMUM:

Um conceito jurídico indeterminado segundo o qual duas empresas se unem para um objectivo comum.

Exemplo de uma aliança comercial estratégica

Exemplo de aliança estratégica entre concorrentes

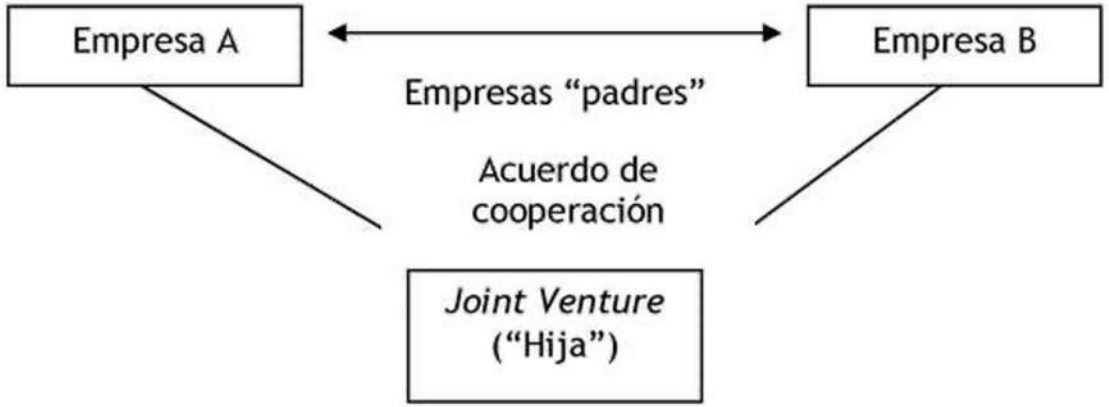
Exemplo de uma aliança estratégica entre marcas

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

A EMPRESA COMUM: FASES DE INCORPORAÇÃO.

F1: Protocolo Preliminar
F2: Acto de constituição e funcionamento da empresa comum.
F3: Acordos de satélites ou comerciais

FIGURA. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA CONJUNTA



JOINT VENTURES NA UNIÃO EUROPEIA: O AGRUPAMENTO EUROPEU DE INTERESSE ECONÓMICO OU EEIE.

- Criado pelo Regulamento Europeu CEE 2137/1985.
- Permite às empresas estabelecidas em diferentes Estados Membros (doravante EE.MM) desenvolver algumas actividades conjuntas sem necessidade de fusão ou filiais comuns.

TIPOS:

- Técnica: congregar esforços de I&D.
- Comercial: vendas conjuntas.
- Desenvolvimento: internacionalização da actividade.
- Coordenação: representação de interesses comuns perante as autoridades políticas.
- Organizacional: troca de informações ou criação de bancos de dados.
- Financeiro: economias de escala, redução dos custos de publicidade ou representação.
- Legal: instrumento transnacional, juridicamente neutro no que diz respeito às partes independentes.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

A EMPRESA EUROPEIA:

Permite que a união/fusão de empresas europeias criadas em diferentes EE.MM formem um grupo empresarial ou subsidiária comum, evitando as limitações legais e práticas dos diferentes sistemas jurídicos existentes na UE.

- **CARACTERÍSTICAS:**

- Procura o lucro para seu próprio bem.
- Capital social mínimo: 120.000 euros
- Escritório registado: local onde se encontra a administração central.
- Registo publicado no JOUE.
- Registo no país de registo.
- Corpos: Assembleias de accionistas com dois possíveis sistemas de gestão: dualista (órgão de gestão + órgão de supervisão) ou monista (órgão administrativo).
- Participação dos empregados em órgãos da empresa.

A EMPRESA EUROPEIA:

Permite que a união/fusão de empresas europeias criadas em diferentes EE.MM formem um grupo empresarial ou subsidiária comum, evitando as limitações legais e práticas dos diferentes sistemas jurídicos existentes na UE.

- **CONSTITUIÇÃO:**

- Por fusão de sociedades por acções de diferentes países da UE.
- Através da criação de uma sociedade holding, que está aberta a S.A. e S.L.'s estabelecidas na Comunidade Económica Europeia desde que cumpra: a) ter sede social em diferentes Estados Membros, b) ter filiais e sucursais em diferentes países.
- Pela criação de uma filial comum: a incorporação sob a forma de uma filial comum está aberta a qualquer entidade de direito público ou privado, de acordo com os mesmos critérios já mencionados.
- Por transformação de uma sociedade anónima de direito nacional, se tiver tido uma filial noutro Estado membro durante dois anos.

LOGÍSTICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A CADEIA DE ABASTECIMENTO

- As cadeias de abastecimento são um requisito indispensável para satisfazer as nossas necessidades básicas.

- Uma gestão sólida da cadeia de abastecimento ou Supply Chain Management é um ponto-chave para a gestão das ameaças e oportunidades apresentadas pelo paradigma da internacionalização.

- De acordo com o Conselho de Profissionais de Gestão da Cadeia de Abastecimento (CSCMP), entende-se por cadeia de abastecimento:

As diferentes ligações que se sucedem, desde as matérias-primas não processadas até aos produtos acabados que chegam ao consumidor final.

A CADEIA DE ABASTECIMENTO

Os processos ou elos da cadeia de abastecimento estão descritos na tabela seguinte:

PROCESSO	DESCRIÇÃO
Planeamento	Desenvolver estratégias integradas e eficazes a curto e longo prazo, tais como a concepção da cadeia de fornecimento ou a previsão da procura dos clientes.
Aquisições	Aquisição de matérias-primas, componentes e bens necessários através da análise do fornecedor correspondente.
Produção	Fabrico de produtos acabados, ou montagem de materiais em peças para a realização de outros produtos, de modo a que materiais chave estejam disponíveis quando necessário.
Distribuição	Movimento, aquele que gere o fluxo logístico de mercadorias ao longo da cadeia de abastecimento. Empresas de transporte, empresas especializadas em logística e outras garantem que as mercadorias fluem rapidamente e com segurança até ao ponto em que são necessárias.
Relação ou ligação com o cliente	Planeamento e satisfação das necessidades do cliente, cumprimento perfeito das encomendas, entre outros aspectos.

LOGÍSTICA

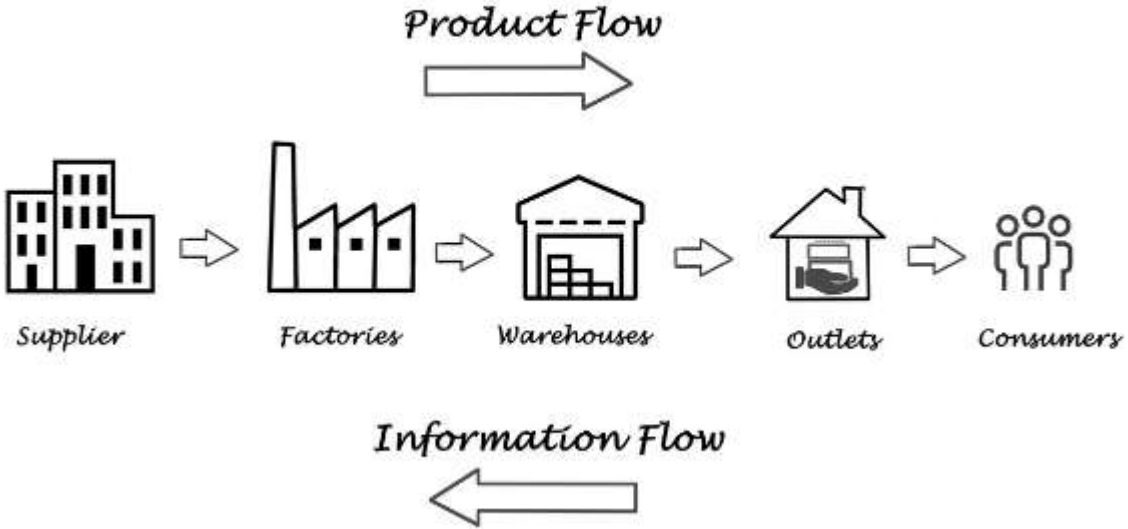
A logística trabalha estrategicamente na aquisição, movimentação, armazenamento de produtos e controlo de inventário, bem como todo o fluxo de informação associado, através do qual a organização e o seu canal de distribuição são canalizados de tal forma que a rentabilidade presente e futura da empresa é maximizada em termos de **custo e eficácia.**

LOGÍSTICA

A logística está dividida na cadeia logística e na rede logística, cujos componentes são enumerados no quadro seguinte:

CONCEITOS-CHAVE	COMPONENTES
Cadeia logística	Procura de matérias-primas Armazenamento e manuseamento Distribuição
Rede logística	Fornecedores Centros de produção Armazéns ou plataformas Clientes

LOGÍSTICA


Product Flow
Supplier
Factories
Warehouses
Outlets
Consumers
Information Flow

LOGÍSTICA

LINHA DE MESTRE	ÂMBITO DE COBERTURA
Previsão da procura	Conhecer os volumes de produto solicitados pelo mercado, a fim de adaptar as capacidades da empresa às necessidades.
O sistema de produção	Considerar os requisitos materiais ("Material Requirement Planning" ou sistema MRP), ECR ("Efficient Consumer Response"), ou a classificação dos itens de acordo com a sua importância para a empresa.
Localização e dimensionamento de centros de produção e armazéns	Procura de equilíbrio entre a proximidade de áreas de abastecimento e mercados.
A organização dos fornecimentos	Selecção de fornecedores e sua diversificação, tanto em termos de volume solicitado como de localização geográfica, a fim de optimizar os preços e reduzir os riscos.

LOGÍSTICA

LINHA DE MESTRE	ÂMBITO DE COBERTURA
Armazenagem de matérias-primas, componentes e produtos acabados	Coordenar e gerir ao longo do tempo a procura do cliente com o sistema de produção e as necessidades de produção, bem como com a capacidade dos fornecedores de entregar os materiais a tempo. Os objectivos são: Reduzir os níveis de stock ao mínimo possível e assegurar o fornecimento do produto (matéria-prima, produto em processo ou produto acabado) no momento certo, à área de produção ou ao cliente. Em suma, deve evitar a ruptura de existências.
Controlo de encomendas e gestão de inventário	Equilíbrio entre critérios de rentabilidade e eficiência, entre a disponibilidade dos materiais e o custo financeiro da sua manutenção em stock. "Just-in-Time": Filosofia japonesa de gestão de materiais que se esforça por eliminar custos, produzindo a peça certa no lugar certo e no momento certo.
Manuseamento de materiais	Manuseamento e movimentação de materiais dentro da empresa, tanto durante o processo de produção como na organização das expedições.
A organização do transporte	Escolha do meio de transporte com base nas características do produto, restrições dimensionais e utilização do veículo. Programação dos transportes através da optimização das rotas e volumes a transportar.

LOGÍSTICA

LINHA DE MESTRE	ÂMBITO DE COBERTURA
O fluxo de informação	A informação é o que mantém o fluxo logístico aberto. As tecnologias de informação parecem ser o factor mais importante para o crescimento e desenvolvimento logístico, onde um sistema de encomendas é a ligação entre a empresa, os fornecedores e os clientes. A utilização de sistemas EDI ("Electronic Data Interchange") para a transmissão electrónica de dados entre computadores é um dos maiores avanços neste campo. Consiste no envio e recepção de documentos por meios telemáticos, a fim de permitir o seu processamento automático. O objectivo deste sistema é que o emissor e o receptor de um dado documento comercial possam ser os respectivos computadores centrais directamente, poupando assim tempo e evitando erros.
Manutenção do equipamento	A logística de sistemas estuda sistemas complexos tais como equipamentos de produção numa fábrica, uma frota de navios ou aviões composta por um grande número de componentes, cuja falha pode causar graves perturbações em termos das suas garantias de fiabilidade ou probabilidade de funcionamento adequado, manutenção do equipamento em bom estado de funcionamento e adaptação do equipamento às exigências do mercado.

LOGÍSTICA: OUTROS CONCEITOS

BENS LOGÍSTICOS:

Áreas especialmente concebidas para o desenvolvimento de actividades relacionadas com a logística, transporte e distribuição de mercadorias no tráfego nacional e internacional.

Recebem diversas denominações, tais como ZAL (Zona de Actividades Logísticas), CT (Centros de Transporte), HUB´S, etc. Este conceito é extensivo a todos os meios de transporte. transporte.

LOGÍSTICA: OUTROS CONCEITOS

OPERADORES LOGÍSTICOS:

Tipo de empresa dedicada à prestação de serviços logísticos (aprovisionamento, actividades de produção e distribuição.) Oferece uma gama muito vasta de serviços, desde a distribuição física, armazenagem, gestão de stocks, até à facturação ou merchandising.

As principais vantagens são: economia de investimentos, transferência de custos, profissionalização do serviço e flexibilidade de recursos.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LOGÍSTICA INVERSA:

O processo de concepção, implementação e controlo de um fluxo de matérias-primas, inventário em processo, produtos acabados e informação relacionada desde o ponto de consumo até ao ponto de origem, de forma eficiente e mais económica, com o objectivo de recuperar o seu valor ou o da própria devolução.

A logística inversa é responsável pela recuperação e reciclagem de contentores, embalagens e resíduos perigosos; bem como pelos processos de devolução de inventários em excesso, devoluções de clientes, produtos obsoletos e inventários sazonais. Prevê mesmo o fim de vida do produto, a fim de o vender em mercados com maior volume de negócios.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

COMÉRCIO ELECTRÓNICO:

Segundo a Organização Mundial do Comércio (OMC), é "a produção, distribuição, comercialização, venda e entrega de bens e serviços por meios electrónicos".

Dependendo do ambiente tecnológico em que se desenvolve a actividade comercial:

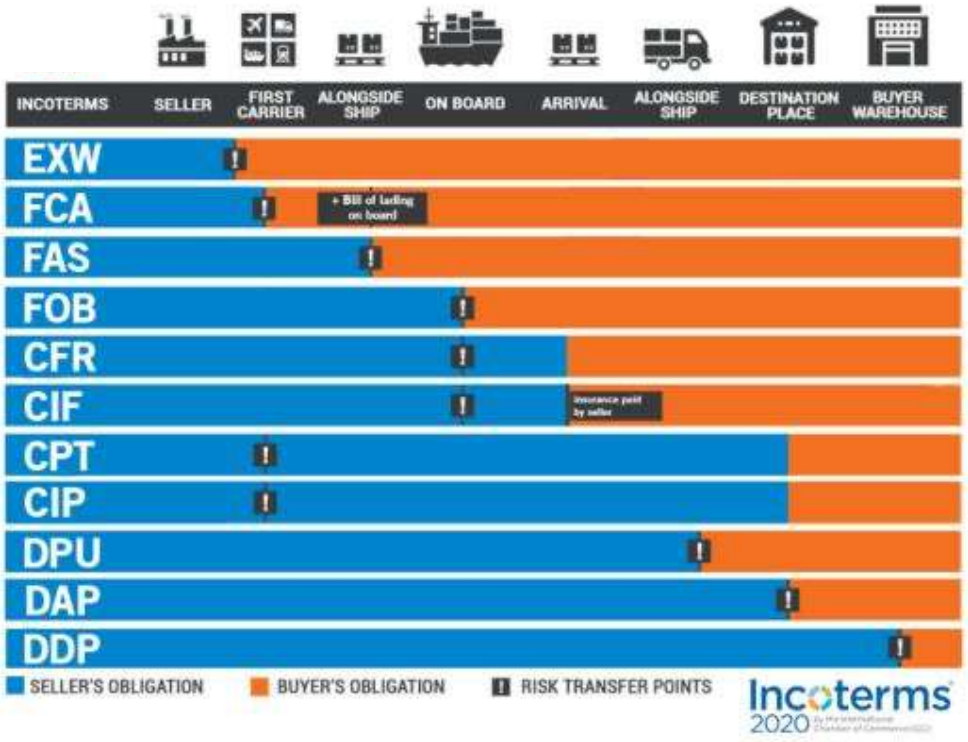
- Comércio electrónico aberto: as transacções são conduzidas em meios de comunicação abertos (Internet).
- Comércio electrónico fechado: as transacções são realizadas em meios restritos, aos quais o acesso só é possível mediante acordo e autorização.

LOGÍSTICA: INCOTERMS 2020

Estas são normas internacionais que regulam as condições comerciais nas transacções comerciais internacionais. O seu objectivo é determinar a transferência de riscos de cada parte, bem como distribuir os custos de uma operação.

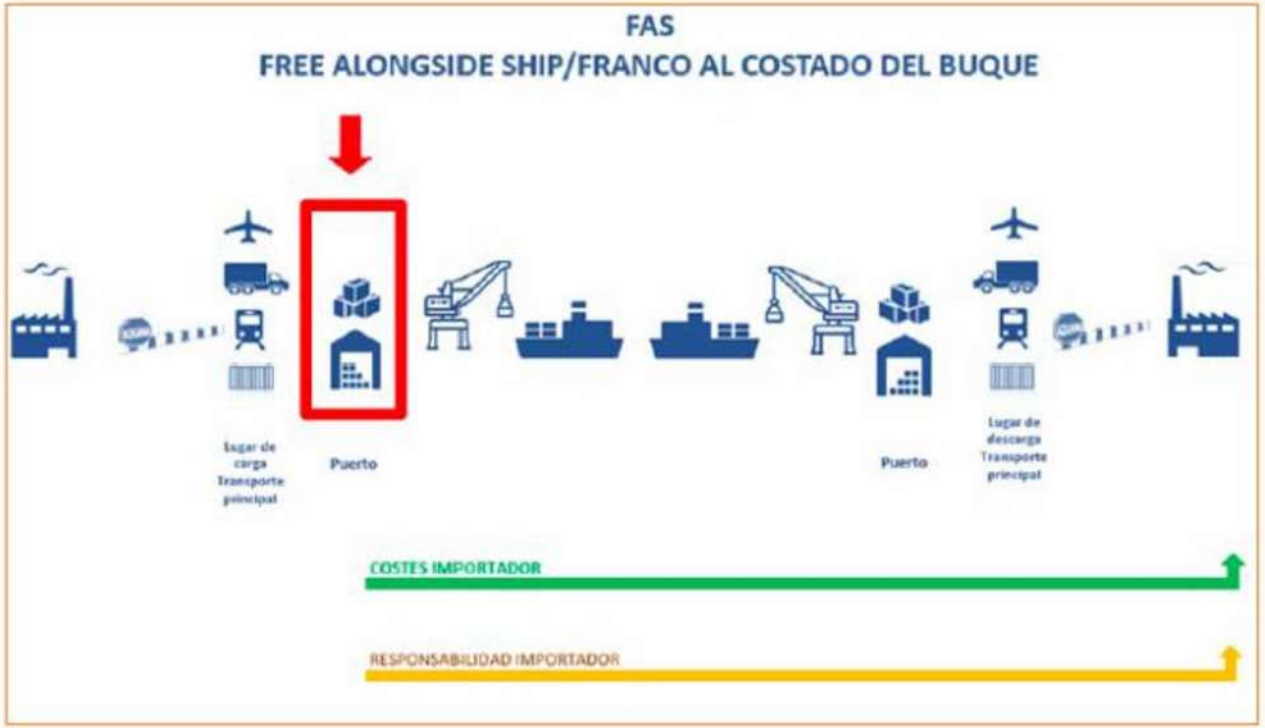
O QUE É QUE REGULAM?	O QUE É QUE ELES NÃO REGULAM?
Entrega da mercadoria	Pagamento e suas modalidades
Transmissão de riscos	Propriedade dos bens
Distribuição de custos	Lei aplicável para matérias não abrangidas pelos Incoterms
Procedimentos documentais	

INCOTERMS 2020: ASPECTOS COMUNS



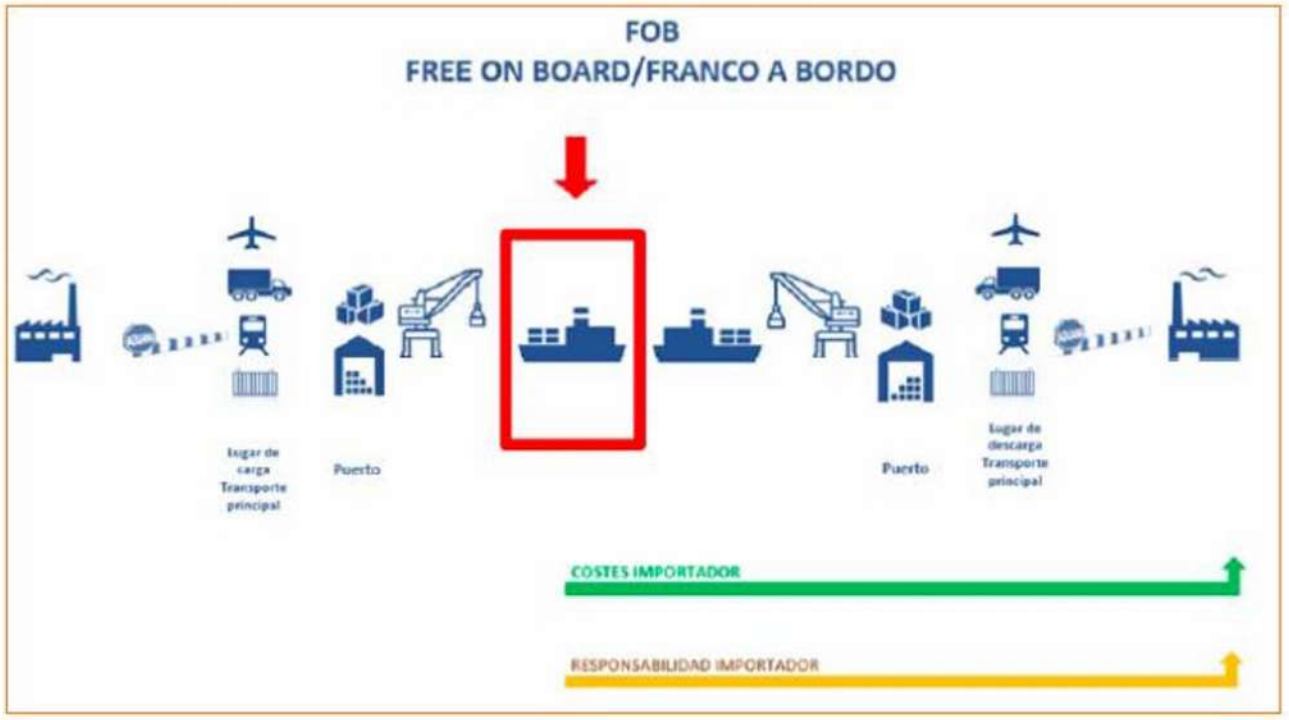
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS MARÍTIMOS: FAS, FOB, CFR, CIF

"**FAS**" / "Free alongside ship" / "Franco al costado del buque":



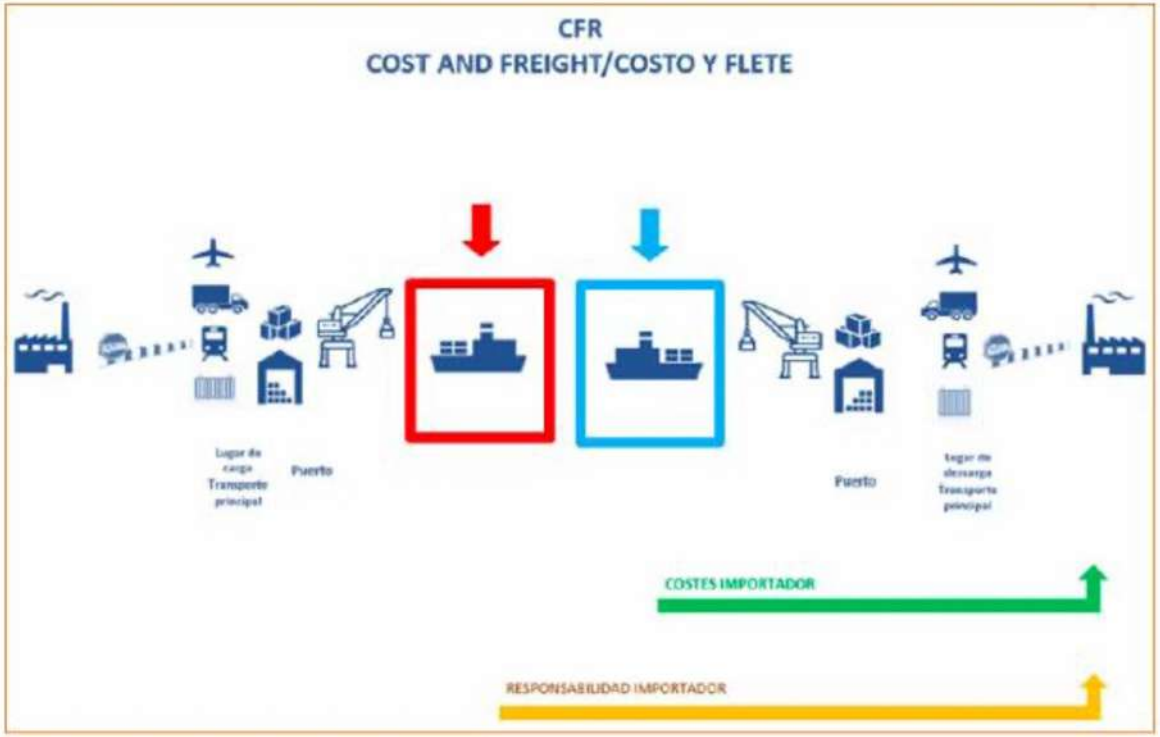
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS MARÍTIMOS: FAS, FOB, CFR, CIF

"**FOB**" / "Livre a bordo" / "Franco a bordo":



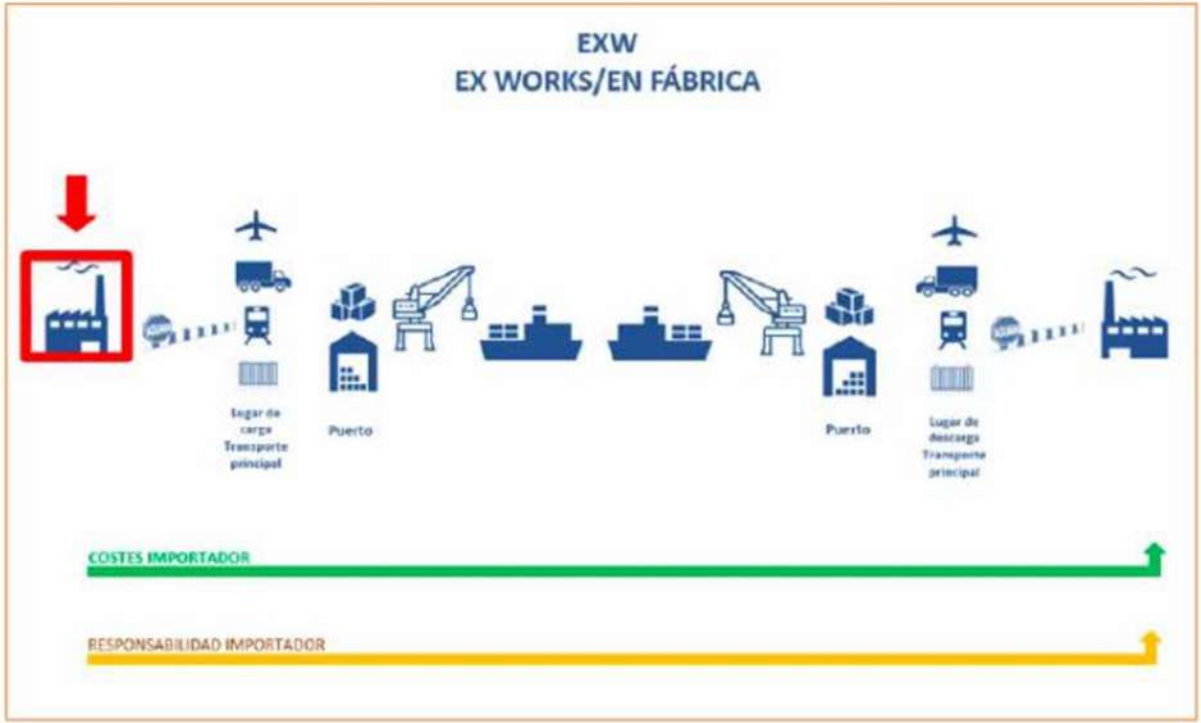
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS MARÍTIMOS: FAS, FOB, CFR, CIF

"**CFR**" / "Cost and freight" / "Coste y flete":



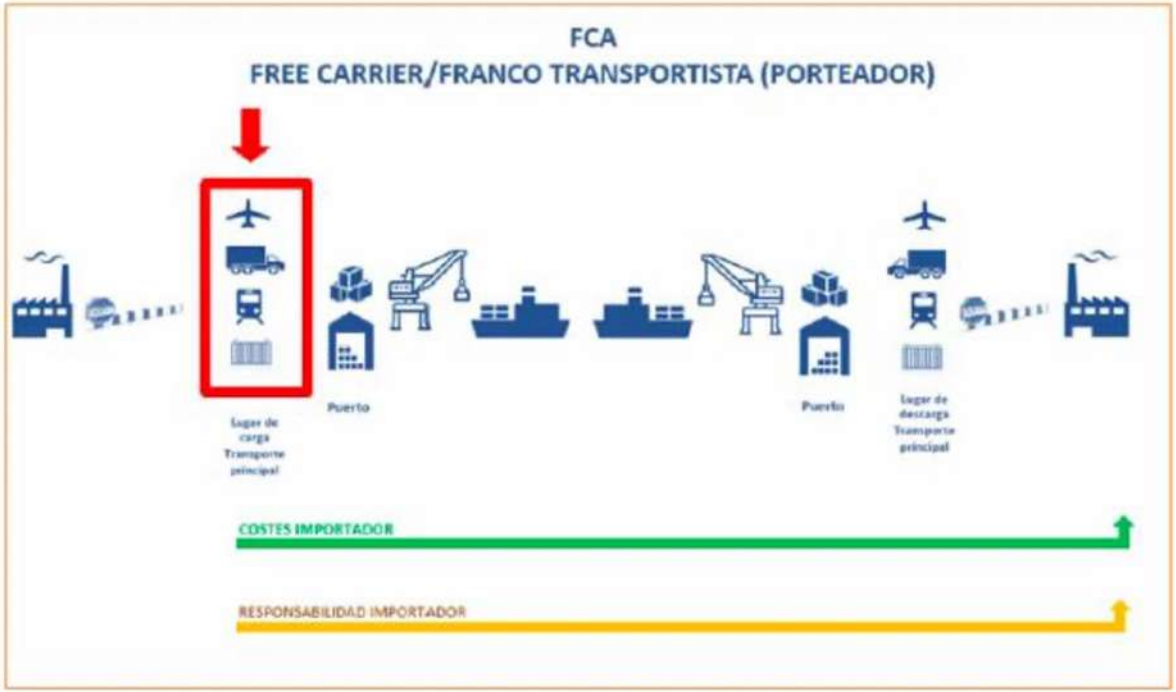
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**EXW**" / "Ex - obras" "Franco fábrica":



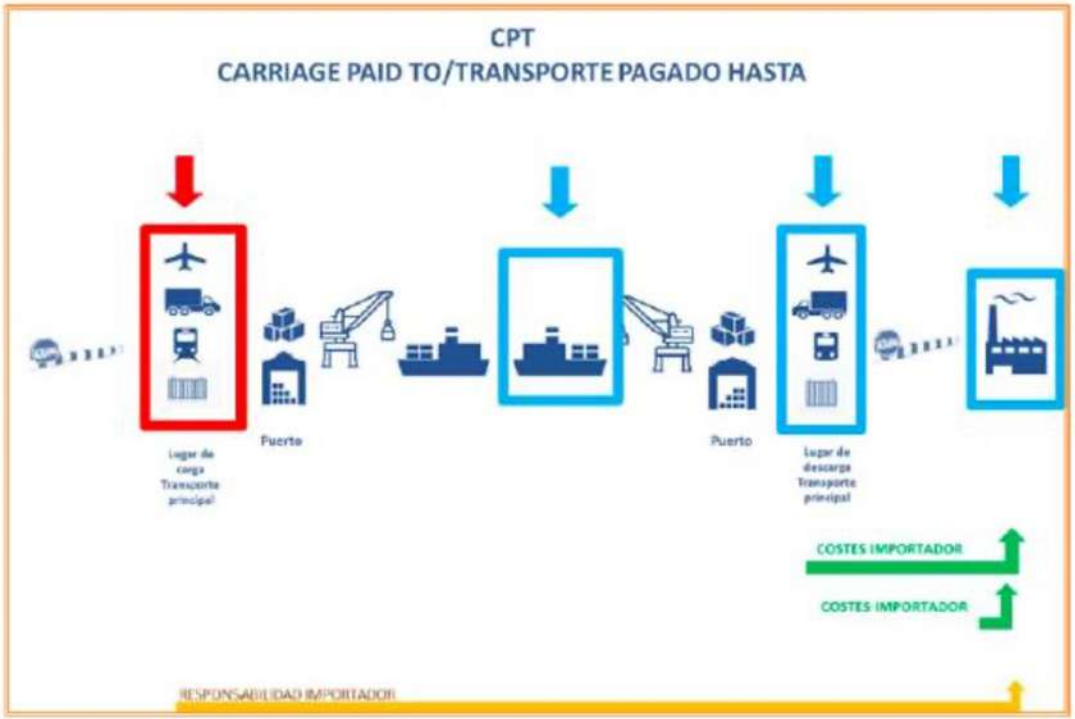
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**FCA**" / "Transportador livre" / "Franco transportista":



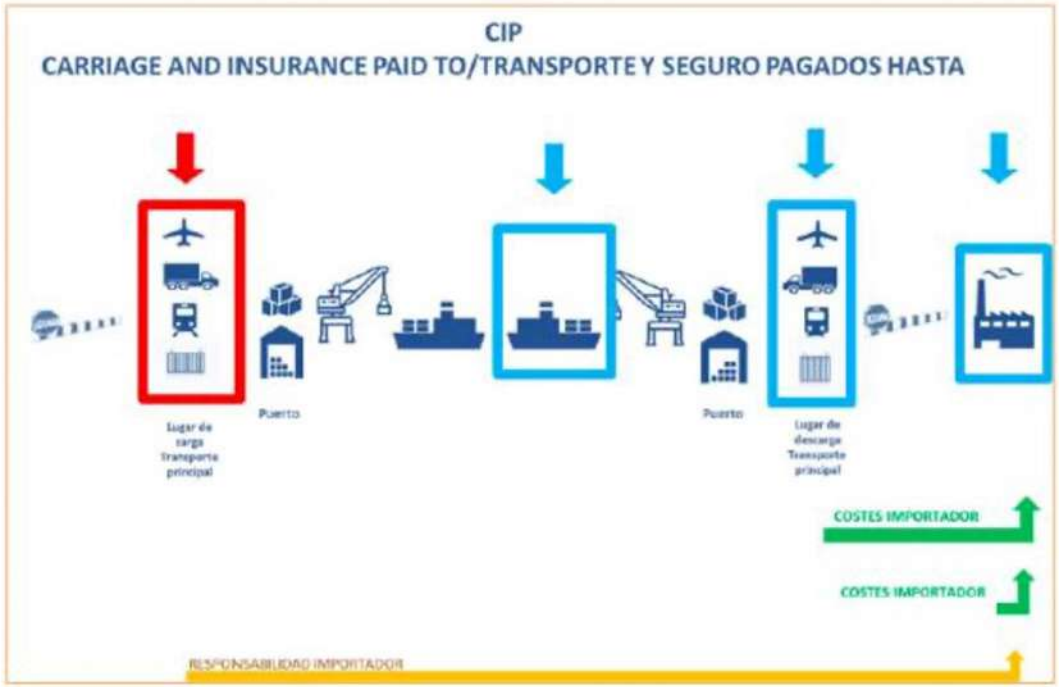
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**CPT**" / "Transporte pago a" / "Transporte pagado hasta":



INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**CIP**" / "Transporte, seguro pago" / "Transporte y seguro pagado hasta":

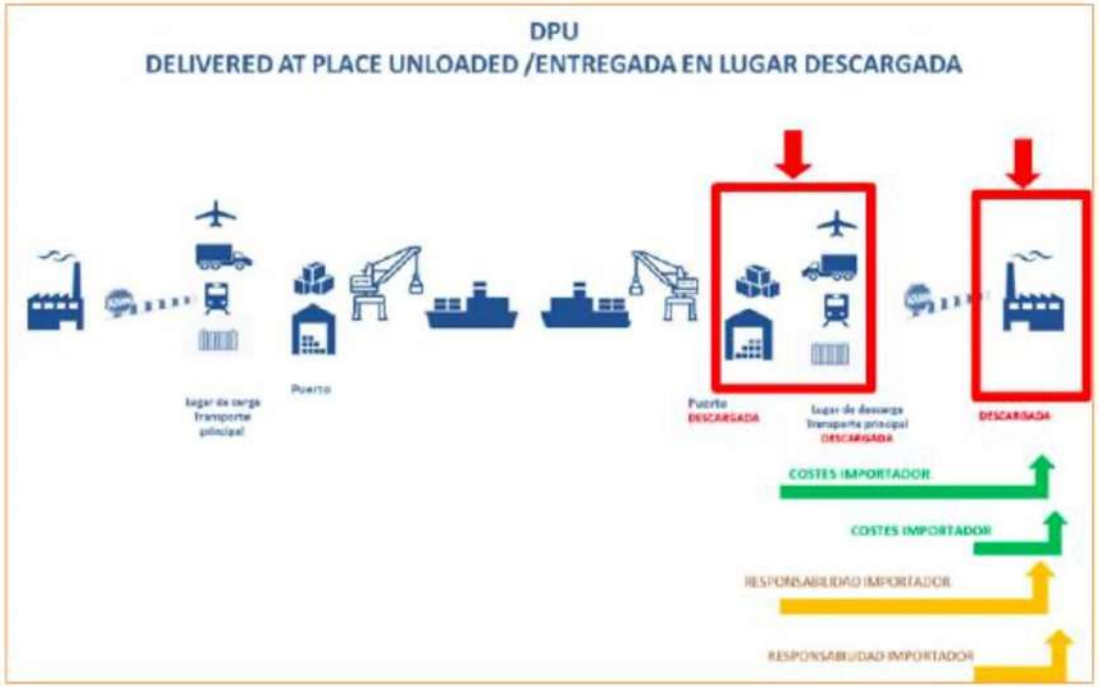


INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**DAP**" / "Delivered at place" / "Entregado en un lugar":

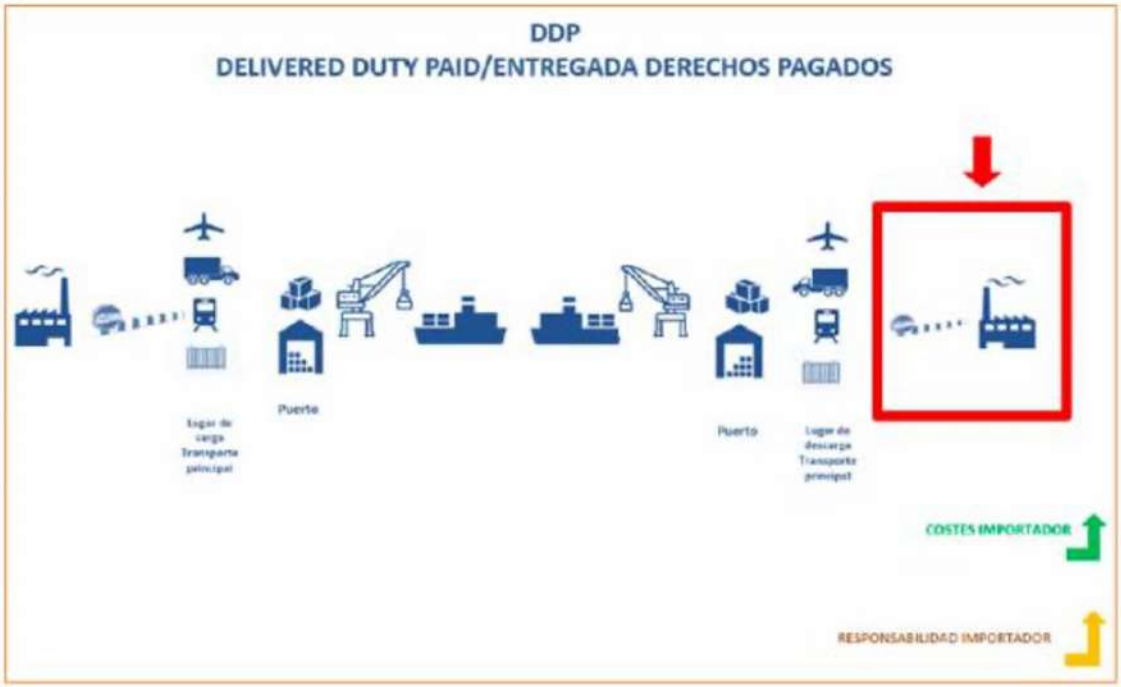
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**DPU**" / "Entregue no local descarregado" / "Entregado en lugar descargada":

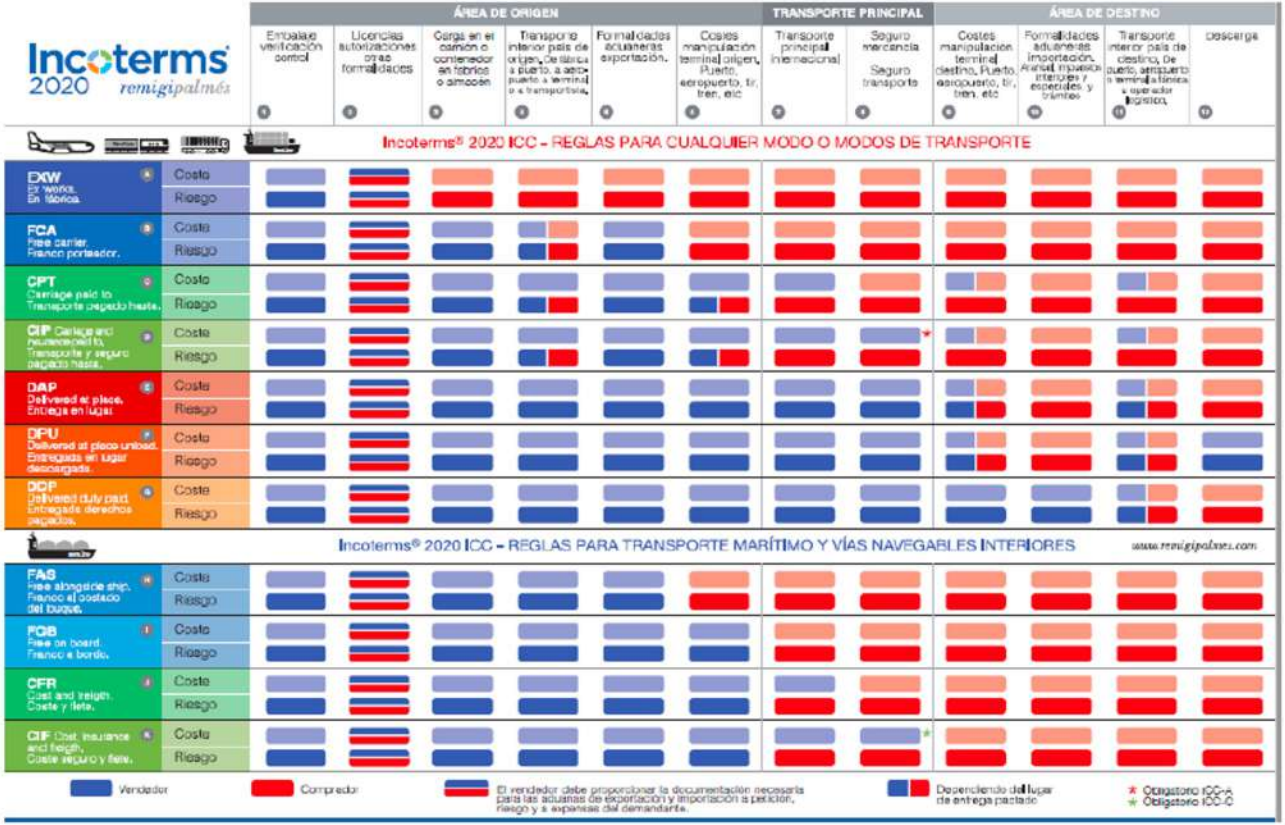


INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, CIP, DAP, DAT, DDP

"**DDP**" / "Entregue direitos pagos" / "Entregada derechos pagados":



INCOTERMS 2020 - RESUMO



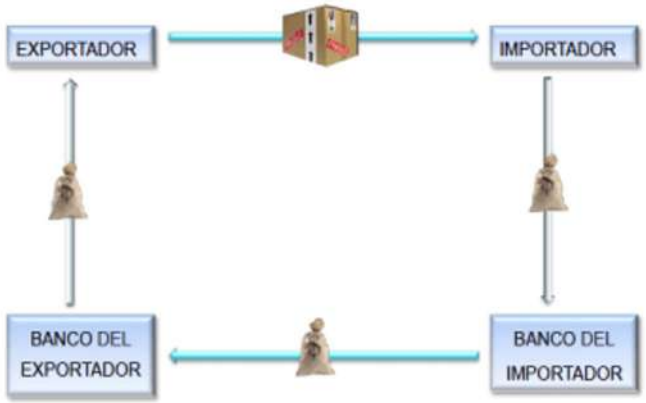
MÉTODOS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL

MÉTODOS DE RECOLHA-PAGAMENTO: INTRODUÇÃO.

As operações comerciais têm 3 aspectos:

- ✓ **Aspecto comercial**: circulação de bens e serviços.
- ✓ **Aspecto financeiro**: circulação de dinheiro
- ✓ **Aspecto documental**: documentos comerciais/financeiros que regulamentam a transacção.

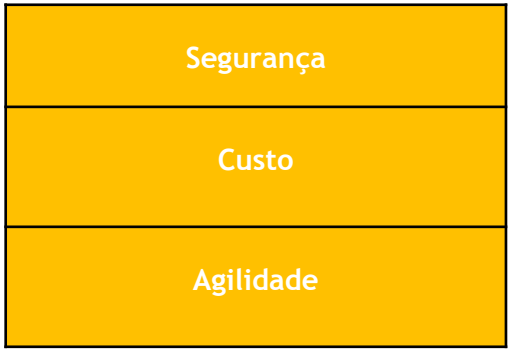
Esquema de operação comercial internacional



MÉTODOS DE RECOLHA E PAGAMENTO: ESCOLHA DOS MEIOS UTILIZADOS.

Alguns dos aspectos que influenciam a escolha dos meios de recolha/pagamento são:

- Montante da transacção.
- Nível da relação vendedor-comprador.
- Prazo de pagamento.
- Situação financeira do comprador, títulos fornecidos.
- Tipo de produto a ser vendido e sector.
- Custo dos meios de recolha/pagamento.
- Situação financeira do país do comprador.
- Segurança jurídica do país do comprador.
- Distância geográfica entre os países.
- Capacidade negocial das partes.



MÉTODOS DE RECOLHA-PAGAMENTO: FLUXO DOCUMENTAL.

DOCUMENTOS FINANCEIROS:

Representam e/ou tornam uma transacção de pagamento ou cobrança executória. Os mais utilizados internacionalmente são cheques (cheques bancários e cheques de conta corrente), letras de câmbio, notas de cobrança e notas promissórias.

MÉTODOS DE RECOLHA-PAGAMENTO: FLUXO DOCUMENTAL.

Documentos comerciais: permitir ao comprador incorporar legalmente os bens na sua produção ou processo comercial. Os mais comuns são:

Por mar / rio / lago: Conhecimento de embarque (B/L).
Por estrada: Waybill (CMR).
Por caminho-de-ferro: Conhecimento de embarque (CIM).
Por via aérea: Carta de porte aéreo (AWB).
Correio: Recibo de correio.
Multimodal: Conhecimento de Embarque
Postal: Recibo postal ou certificado de correio.

MÉTODOS DE RECOLHA-PAGAMENTO: FLUXO DOCUMENTAL.

Documentos comerciais: permitir ao comprador incorporar legalmente os bens na sua produção ou processo comercial. Os mais comuns são:

INFORMATIVO/AUXILIÁRIO	
Factura comercial	Factura Consular
Lista de conteúdos	Facturação aduaneira
EUR	Recipiente de armazenamento
Certificado de origem	Certificado sanitário/fitossanitário
Certificado de inspecção	Certificado de peso
Certificado de peso	Outros

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

Estão divididas em duas categorias principais:

- **Meios de pagamento simples (não documentais):** os documentos comerciais da operação são enviados directamente do exportador para o comprador, sem passar pelos bancos.

- **Meios documentais de pagamento:** os documentos comerciais da operação são enviados através de bancos e a entrega está normalmente condicionada ao pagamento ou aceitação do pagamento. Para além dos documentos comerciais, podem incorporar documentos financeiros.

SIMPLES OU NÃO DOCUMENTAIS	DOCUMENTOS
Ordem de pagamento simples **Cheque bancário** **Verificação pessoal** **Remessa simples** **Débitos directos na UE**	**Remessa documental** **Crédito documentário**

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

SIMPLES ou NÃO DOCUMENTARES:

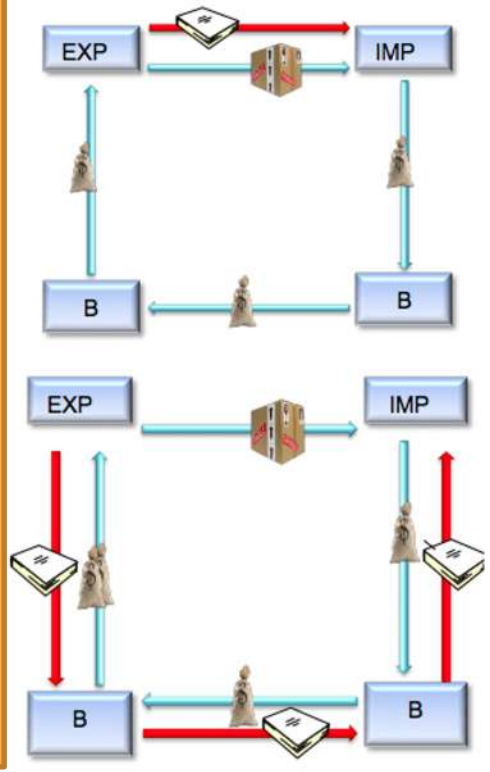
Os documentos comerciais são enviados directamente do exportador para o comprador.

- Cheque bancário
- Ordem de pagamento simples
- Verificação de conta corrente
- Remessa simples
- Débito directo na UE

PAGAMENTOS DOCUMENTAIS:

Os documentos comerciais são enviados pelo exportador para o comprador através dos bancos.

- Envio de documentos
- Crédito documentário

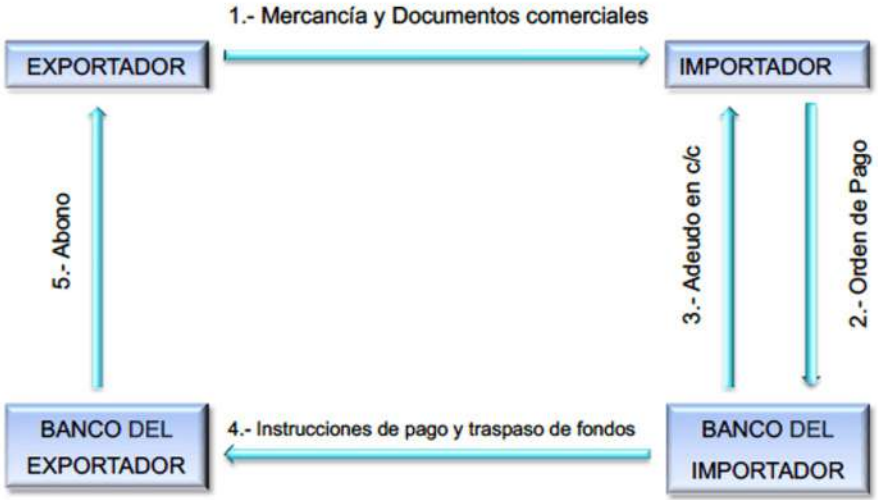


MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

ORDEM DE PAGAMENTO SIMPLES

Este é o meio de recolha/pagamento mais comummente utilizado no comércio internacional. Trata-se de uma ordem de pagamento incondicional do comprador ao seu banco para pagar a um terceiro (exportador) uma quantia de dinheiro retirada dos seus fundos. O beneficiário não precisa de se identificar pessoalmente para receber o montante da ordem.

esquema de operação de ordens de pagamento



Os custos bancários serão pagos pelo originador (OUR scheme), pelo beneficiário (BEN scheme) ou numa base partilhada (SHA scheme) onde o originador assume os custos do seu banco e o beneficiário assume todos os outros custos (do seu banco e do intermediário, se existir).

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

SIMPLES ORDEM DE PAGAMENTO: VANTAGENS E DESVANTAGENS

❑ Exportador

Vantagens

- Agilidade. Não envolve a recepção/manuseamento de quaisquer documentos.
- Baixo custo. Geralmente, o mais baixo de todos os meios de recolha.

- Desvantagens
- Se enviar mercadorias antecipadamente, poderá não ser pago.

❑ Comprador

Vantagens

- Agilidade. Sem documentos a serem emitidos/enviados.
- Baixo custo. Geralmente, o mais baixo de todos os métodos de recolha.
-

- Desvantagens
- Se pagar antecipadamente, a mercadoria não poderá ser enviada para si.
- Não lhe permite desfrutar do flutuador, ao contrário de uma verificação de conta corrente

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

SIMPLES ORDEM DE PAGAMENTO:

Mensagem SWIFT de um exemplo de ordem de pagamento

Santander

```
EWP02C              MÓDULO DE COMUNICACIONES SWIFT/TELEX          07-05-19
EW02                    LISTA DE CAMPOS POR MENSAJE               n23262
BANCO:       0049 BANCO SANTANDER OFICINA:4780 MADRID, CANTABRIA,  X1
EMISOR:      0049 5494 CENTRAL EXTRANJERO
DESTINO:     BKTR US24 DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS
MENSAJE:     MT103    SINGLE CUSTOMER CREDIT TRANSFE
FEC. ENVIO:  30-04-2019

   CAMPO                          CONTENIDO
 ---------   ------------------------------------------------

108          7000000068521810
20           4780696001005217
23B          CRED
32A          190430USD8820,
33B          USD8820,
50K          /00494780887766554433
50K          BEAGLE IT SERVICES S.L.
50K          CALLE GRAN VIA 62
50K          28013 MADRID
50K          ES        S B85858585
52A          BSCHESMMXXX
57A          BIMEMXMMXXX
59           /CLABE021533445566778899
59           FRANCISCO LEÓN ZUBIKARAI GARCIA
59
59
70           FRA; E-01
71A          SHA
```

PAGAMENTOS TRANSFRONTEIRIÇOS NA UNIÃO EUROPEIA

No Espaço Económico Europeu existe um Espaço Único de Pagamentos em Euros (SEPA) que fornece o apoio electrónico e contabilístico para fazer pagamentos electrónicos rápidos em euros na UE, bem como na moeda de um dos países do Espaço Económico Europeu (Noruega, Islândia e Liechtenstein).
As taxas e os prazos de execução dos pagamentos transfronteiriços são regulamentados:

TAXAS:

Os pagamentos dentro da UE terão as mesmas taxas que os pagamentos nacionais equivalentes do mesmo montante na mesma moeda, e poderão ser cobradas taxas adicionais se o código IBAN não for fornecido.
As transacções em euros ou noutra moeda da UE (desde que não haja troca de moeda) serão feitas em regime de SHA. Caso contrário, são geralmente realizadas pelo banco sob regime de SHA (salvo indicação em contrário).

TERMOS:

As operações de pagamento em euros dentro da UE (e um pagamento doméstico numa moeda de um país fora da zona euro) encomendadas no dia , devem ser efectuadas no dia útil seguinte na conta do beneficiário.
Se a transferência for encomendada em papel, o prazo é prorrogado por um dia bancário.
Os bancos podem encerrar um dia útil bancário, para efeitos de transferência, antes da hora de encerramento do escritório.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

VERIFICAÇÕES: VERIFICAÇÃO DE CONTA CORRENTE.

Conhecido como cheque ou cheque pessoal, é um documento financeiro com um mandato de pagamento de uma pessoa singular ou colectiva contra a conta corrente bancária onde os fundos são mantidos e a favor de um titular (beneficiário).

As partes envolvidas:

- Gaveta/emissor do documento financeiro: proprietário dos fundos, comprador.
- Sacado contra quem é emitido o documento financeiro: banco onde os fundos do comprador são depositados.
- Banco do Exportador
- Titular: beneficiário, exportador.

Vantagens e desvantagens

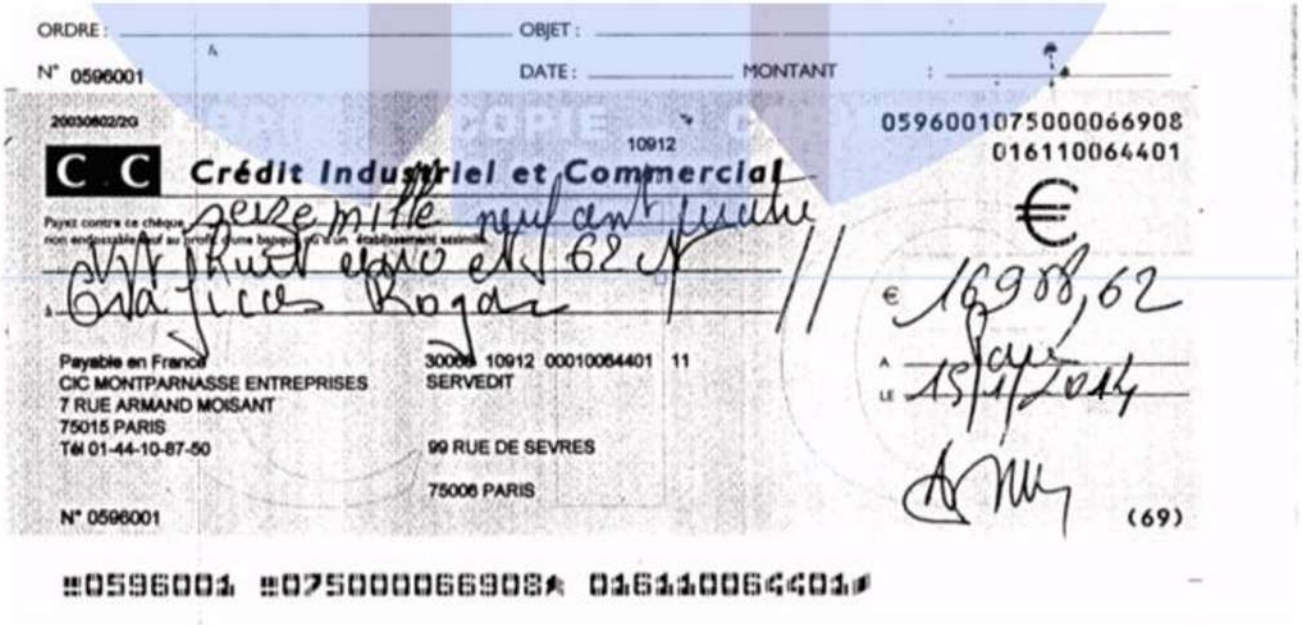
Operação de alto risco para o exportador:

- Se a mercadoria for enviada com antecedência, não receber o cheque.
- Possível escassez de fundos, devolução de fundos
- Tempo de processamento
- Menos agilidade do que uma ordem de pagamento. Manuseamento físico de documentos
- Assinaturas não autorizadas
- Não pode ser utilizado para pagamentos internacionais em alguns países.

❑ Vantagens/riscos para o comprador:
- Vantagens:
- "Tempo de flutuação
- Facilidade de emissão
- Risco:
- Perda, contrafacção

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

VERIFICAÇÕES: VERIFICAÇÃO DE CONTA CORRENTE.



MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

CHEQUES: CHEQUE BANCÁRIO.

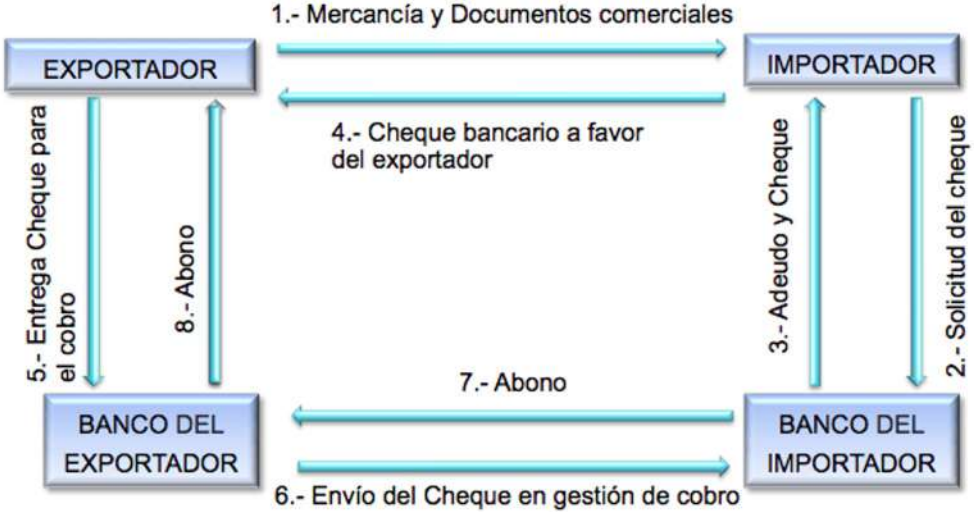
Um tipo de cheque emitido por um banco e pagável a partir dos seus próprios fundos.

As partes envolvidas:

- Comprador: encomenda a sua emissão.
- Banco do comprador/importador: banco emissor ou gaveta.
- Banco do Exportador.
- Titular: beneficiário, é o exportador.
- Eventualmente: banco correspondente do banco emissor.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

esquema de operação de cheques bancários * na mesma modena que o banco emissor



CHEQUES: CHEQUE BANCÁRIO.

Vantagens e desvantagens

❑ Vantagem para o exportador.
Segurança. Uma vez recebido, terá geralmente uma alta segurança de cobrança.

❑ Riscos/desvantagens para o exportador Se enviar a mercadoria com antecedência, não receber o cheque Menos agilidade do que a ordem de pagamento. Manuseamento físico do documento Falta de fundos (raro)

❑ Desvantagens para o comprador Se pagar antecipadamente, não receber a mercadoria Não lhe permite desfrutar do flutuante, ao contrário da verificação da conta corrente.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

REMESSAS OU COBRANÇAS

São regulados pela Câmara Internacional de Comércio, através das Regras Uniformes Relativas às Colecções.

A recolha consiste no processamento de documentos pelos bancos de acordo com as instruções de recolha dadas pelo exportador, este processamento é feito com o objectivo de

- Obter o pagamento e/ou aceitação do montante da operação.
- Entregar os documentos contra pagamento e/ou aceitação.
- Entregar os documentos sob outros termos e condições.

Os documentos a serem enviados através dos bancos podem ser:

- Financeiro: letras de câmbio, recibos de cobrança, cheques, notas promissórias.
- Comercial: facturas, documentos de transporte, documentos de seguro de transporte... (todos aqueles que não são financeiros).
- Ambos os tipos ao mesmo tempo.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

REMESSAS OU COBRANÇAS

Consoante o tipo de documento que acompanha as remessas, estas podem ser:

Remessas documentárias: os bancos processam documentos comerciais acompanhados ou não de documentos financeiros.

Remessas simples: os bancos só processam documentos financeiros.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

REMESSA OU RECOLHA DOCUMENTAL

As partes envolvidas:

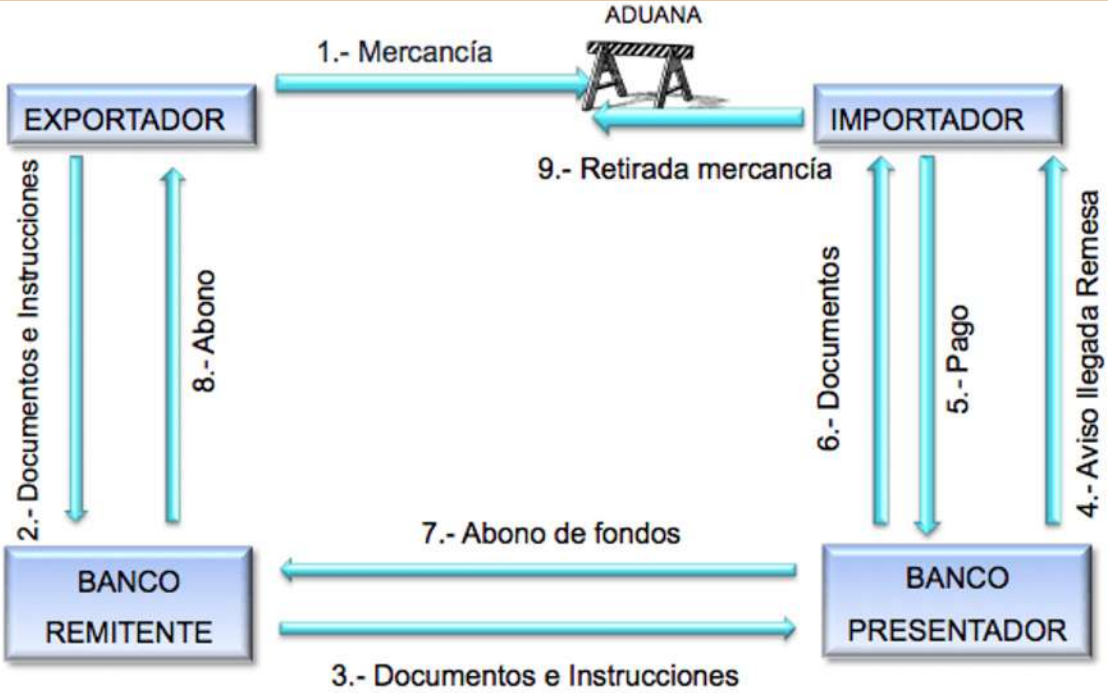
- Cedente ou gaveta: o exportador.
- Banco do exportador: banco remitente.
- Banco do comprador/importador: banco de apresentação.
- Gaveta: o comprador
- Fiador: em caso de remessa contra aceitação.

Remessa documental contra pagamento - Dinheiro contra documentos.

Também conhecido como "dinheiro contra documentos", é frequentemente utilizado em situações de confiança média entre as partes. Este método oferece ao exportador mais protecção do que simples meios de cobrança, mas não oferece uma segurança completa. Nem o comprador terá qualquer garantia de que os bens recebidos são correctos.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

esquema de funcionamento do envio de documentos, contra pagamento



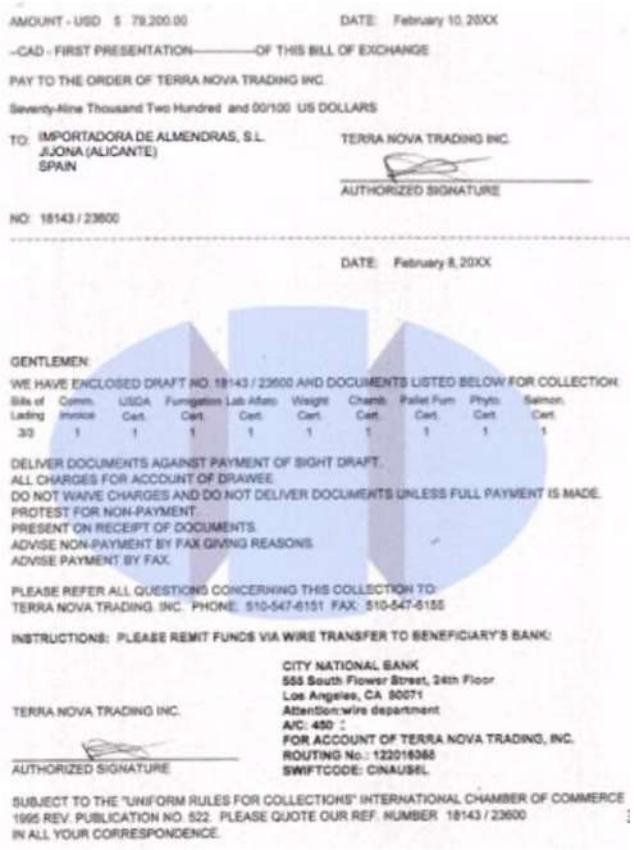
MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

REMESSA OU RECOLHA DOCUMENTAL: VANTAGENS E DESVANTAGENS

	VANTAGENS	DISADVANTAGENS
Exportador	Controlo da mercadoria até à sua recolha.	O comprador está atrasado no pagamento ou não paga. Custo e complexidade>simples meios de recolha.
Comprador	Melhor que um pagamento adiantado ou outro meio de pagamento mais exigente. Pode ser a única opção para fazer a venda.	Pagamento contra entrega de documentos, pelo que existe o risco de os bens não corresponderem ao que foi acordado. Custo e complexidade> meios simples de recolha.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

REMESSA OU RECOLHA DOCUMENTAL CONTRA PAGAMENTO: EXEMPLO



AMOUNT - USD $ 79,200.00 DATE: February 10, 20XX

-CAD - FIRST PRESENTATION----------OF THIS BILL OF EXCHANGE

PAY TO THE ORDER OF TERRA NOVA TRADING INC.

Seventy-Nine Thousand Two Hundred and 00/100 US DOLLARS

TO: IMPORTADORA DE ALMENDRAS, S.L.
JIJONA (ALICANTE)
SPAIN

TERRA NOVA TRADING INC.

AUTHORIZED SIGNATURE

NO: 18143 / 23600

DATE: February 8, 20XX

GENTLEMEN:

WE HAVE ENCLOSED DRAFT NO. 18143 / 23600 AND DOCUMENTS LISTED BELOW FOR COLLECTION.

Bills of Lading	Comm. Invoice	USDA Cert.	Fumigation Cert.	Lab Aflato Cert.	Weight Cert.	Chamb. Cert.	Pallet Fum Cert.	Phyto Cert.	Salmon. Cert.
3/3	1	1	1	1	1	1	1	1	1

DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT OF SIGHT DRAFT.
ALL CHARGES FOR ACCOUNT OF DRAWEE.
DO NOT WAIVE CHARGES AND DO NOT DELIVER DOCUMENTS UNLESS FULL PAYMENT IS MADE.
PROTEST FOR NON-PAYMENT.
PRESENT ON RECEIPT OF DOCUMENTS.
ADVISE NON-PAYMENT BY FAX GIVING REASONS.
ADVISE PAYMENT BY FAX.

PLEASE REFER ALL QUESTIONS CONCERNING THIS COLLECTION TO:
TERRA NOVA TRADING, INC. PHONE: 510-547-6151 FAX: 510-547-6155

INSTRUCTIONS: PLEASE REMIT FUNDS VIA WIRE TRANSFER TO BENEFICIARY'S BANK:

CITY NATIONAL BANK
555 South Flower Street, 24th Floor
Los Angeles, CA 90071
Attention:wire department
A/C: 450 :
FOR ACCOUNT OF TERRA NOVA TRADING, INC.
ROUTING No.: 122016366
SWIFTCODE: CINAUS6L

TERRA NOVA TRADING INC.

AUTHORIZED SIGNATURE

SUBJECT TO THE "UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS" INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE 1995 REV. PUBLICATION NO. 522. PLEASE QUOTE OUR REF. NUMBER 18143 / 23600 IN ALL YOUR CORRESPONDENCE.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

REMESSA OU RECOLHA DOCUMENTAL

Remessa documental contra aceitação.

Trata-se de uma remessa acompanhada de uma letra de câmbio, nota promissória ou recibo para cobrança. Assim, os documentos são entregues ao importador mediante aceitação da letra de câmbio que acompanha a remessa, a pagar num determinado momento.

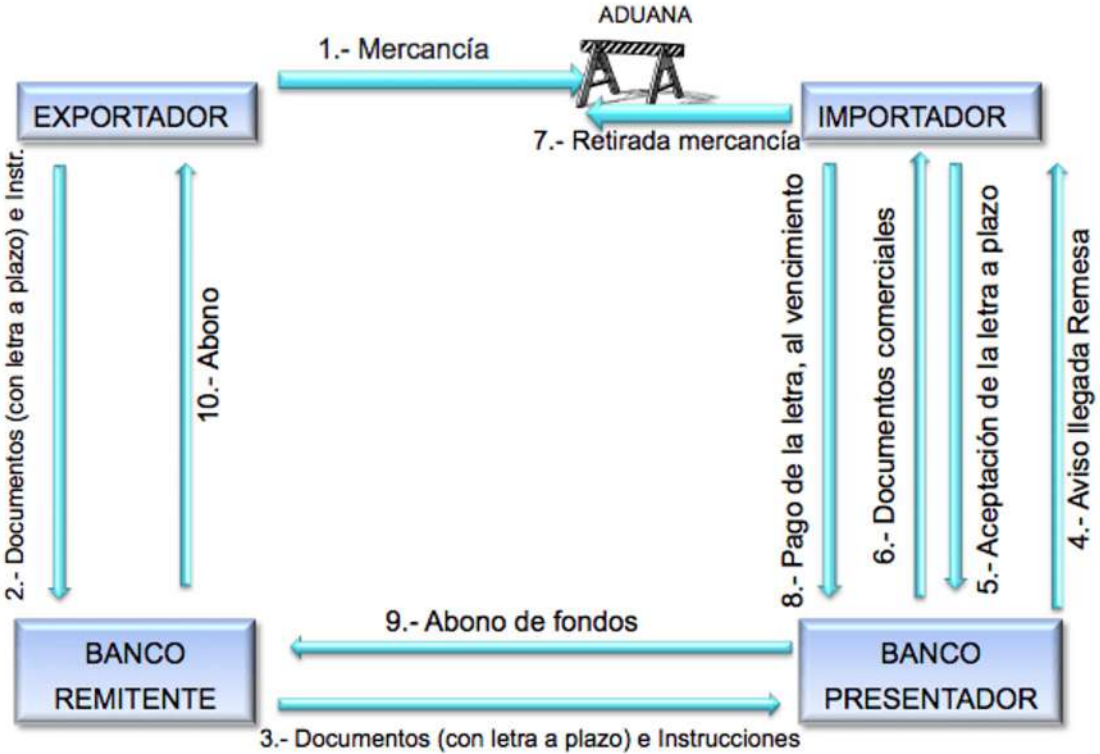
- **Letra de câmbio**: um documento com uma ordem unilateral de um vendedor a um comprador para pagar (ou aceitar a dívida e mais tarde pagar) uma certa quantia de dinheiro que lhe é devida. É regulamentado legalmente.

- **Nota promissória.** Promessa pura e simples de pagar uma certa quantia de dinheiro (por um devedor - o comprador - em favor de um credor - o vendedor -). É legalmente regulamentado.

- **Recibo para recolha.** É um documento não formal, que contém informação semelhante à da letra de câmbio e que, tal como a letra de câmbio, é emitida pelos vendedores e transmitida aos compradores para cobrança.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

esquema de funcionamento do envio de documentários, contra aceitação



MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

ENVIO SIMPLES

Instrução do exportador ao banco para obter uma cobrança ou a sua aceitação, acompanhada exclusivamente de documentos financeiros (os documentos comerciais serão enviados directamente do vendedor para o comprador).

A simples remessa pode ser:

- Devido à vista (mediante apresentação do projecto para recolha).
- Com vencimento a um determinado prazo futuro, determinado na letra de câmbio.

Dentro deste último caso, encontramos:

- Sem a necessidade de aceitação por parte do sacado.
- Contra aceitação por parte do sacado.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

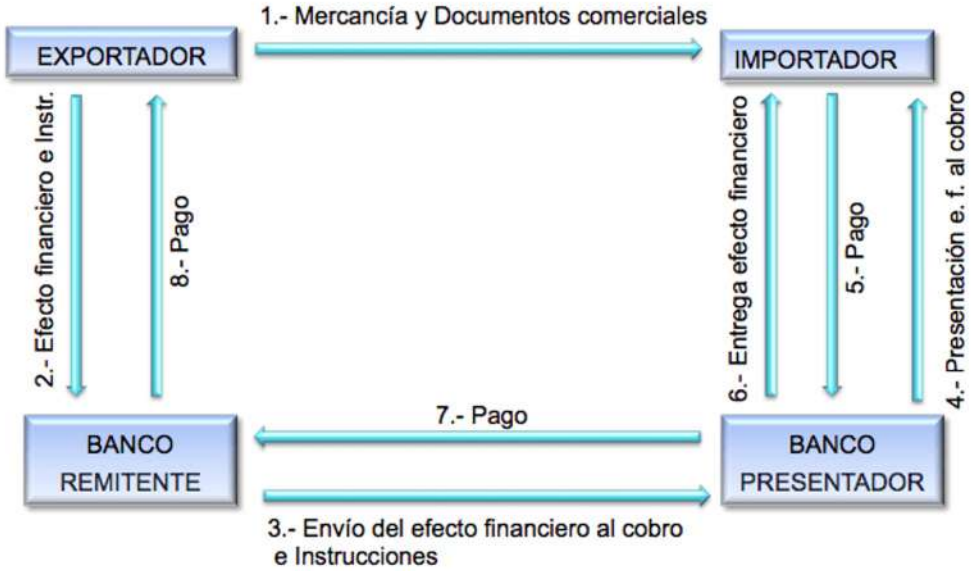
ENVIO SIMPLES

	VANTAGENS	DISADVANTAGENS
Exportador	Certeza no vencimento da cobrança (vencimento da letra de câmbio). Facilita o financiamento do seu banco. Apresentação do banco à cobrança.	Risco de não-pagamento. Custo e complexidade> outros meios de recolha simples.
Comprador	Dispor da mercadoria sem ter de pagar por ela.	Custo e complexidade> outros meios de recolha simples.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

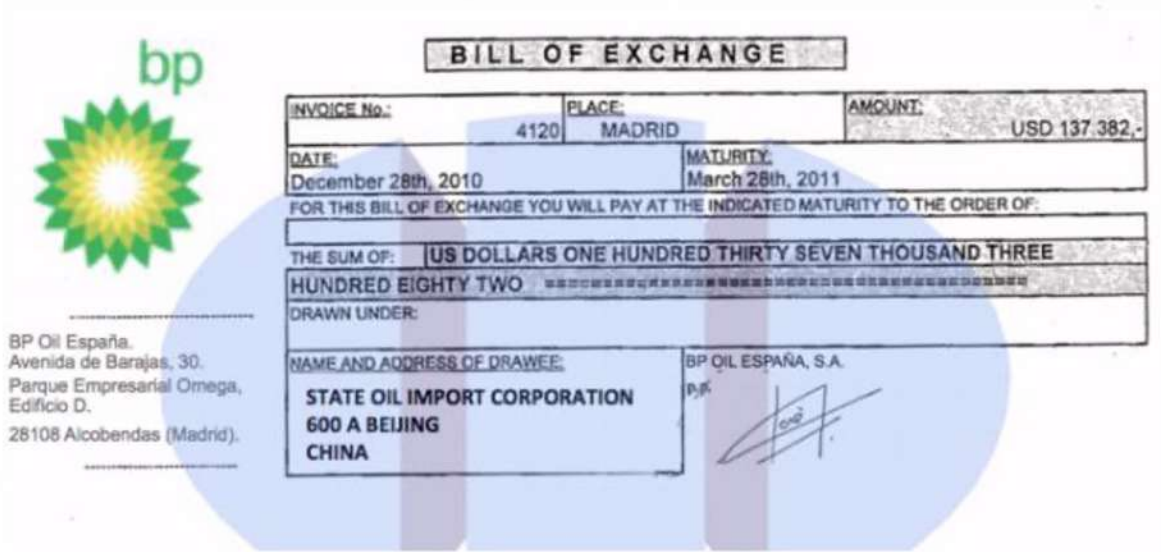
ENVIO SIMPLES

esquema de funcionamento do simples envio, contra pagamento



MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

exemplo de letra de câmbio informal utilizada nas remessas internacionais



BILL OF EXCHANGE

INVOICE No.:	PLACE:	AMOUNT:
4120	MADRID	USD 137.382,-
DATE: December 28th, 2010	MATURITY: March 28th, 2011	

FOR THIS BILL OF EXCHANGE YOU WILL PAY AT THE INDICATED MATURITY TO THE ORDER OF:

THE SUM OF: US DOLLARS ONE HUNDRED THIRTY SEVEN THOUSAND THREE HUNDRED EIGHTY TWO

DRAWN UNDER:

NAME AND ADDRESS OF DRAWEE:
STATE OIL IMPORT CORPORATION
600 A BEIJING
CHINA

BP OIL ESPAÑA, S.A.
P.P.

BP Oil España.
Avenida de Barajas, 30.
Parque Empresarial Omega,
Edificio D.
28108 Alcobendas (Madrid).

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

DÉBITO DIRECTO NA UE

Uma instrução de um vendedor, transmitida por um banco, para um débito a ser feito ao comprador e creditado ao mesmo. Estes são procedimentos de cobrança como "débitos directos" no mercado doméstico (electricidade, telefone, etc.).

Embora a iniciativa de cobrança seja tomada pelo vendedor (como nas remessas), este deve primeiro ter um mandato escrito do comprador, ou seja, uma autorização do débito correspondente na sua conta, de acordo com formulários pré-estabelecidos.

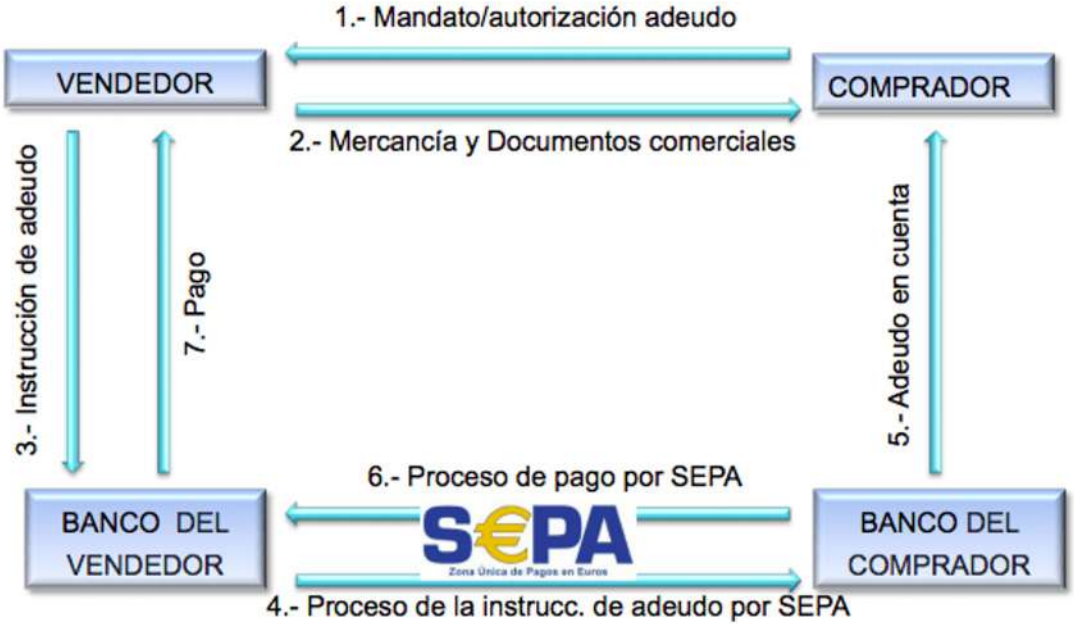
Existem dois sistemas de débito directo na UE, o sistema central (CORE ou standard) para todos os tipos de utilizadores, e o sistema interempresarial (B2B), para utilizadores empresariais. Este último é mais ágil no seu funcionamento, com períodos de reembolso mais curtos.

DÉBITO DIRECTO NA UE

	VANTAGENS	DISADVANTAGENS
Exportador	Mandato assinado de autorização expressa do débito pelo comprador. Controlo do tempo de recolha.	Risco de não pagamento ao fornecer o serviço/envio do produto com antecedência. Gestão para obter o mandato e processá-lo
Comprador	Simplicidade. Nenhum custo ou custo mínimo.	Eventualmente, qualquer débito indevido que exija a sua devolução

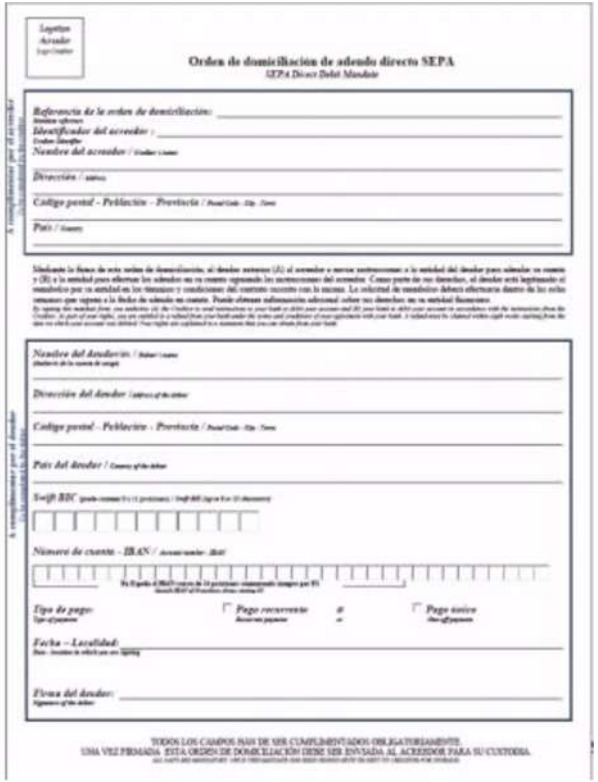
MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

esquema de funcionamento do débito directo na UE



MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

MANDATO DE DÉBITO DOMICILIÁRIO



Orden de domiciliación de adeudo directo SEPA
SEPA Direct Debit Mandate

Referencia de la orden de domiciliación:
Identificador del acreedor:
Nombre del acreedor /
Dirección /
Código postal - Población - Provincia /
País /

Nombre del deudor/s /
Dirección del deudor /
Código postal - Población - Provincia /
País del deudor /
Swift BIC
Número de cuenta - IBAN /

Tipo de pago:
Pago recurrente
Pago único
Fecha - Localidad:
Firma del deudor:

TODOS LOS CAMPOS HAN DE SER CUMPLIMENTADOS OBLIGATORIAMENTE.
UNA VEZ FIRMADA ESTA ORDEN DE DOMICILIACIÓN DEBE SER ENVIADA AL ACREEDOR PARA SU CUSTODIA.

CARTA DE CRÉDITO

São regulados pela ICC através da Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.

É um meio complexo de recolha que permite uma grande variedade de possibilidades. Em suma, é um compromisso irrevogável de um banco (o banco do comprador) de fazer um pagamento a um beneficiário (o exportador), desde que este último cumpra duas condições:

- Que entregou os documentos comerciais e financeiros necessários (se aplicável).
- Dentro dos prazos estabelecidos.

É utilizado em caso de alta desconfiança do vendedor em relação ao comprador, sendo o meio de recolha que oferece maior protecção aos exportadores. Não é habitual em pequenas operações, devido ao custo e processamento necessários.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

CARTA DE CRÉDITO

No caso de um crédito documentário confirmado, tem um compromisso adicional de outro banco, cujo pedido deve aparecer na mensagem de abertura emitida pelo banco emissor, que se chama confirmação. Neste caso, o compromisso do banco de confirmação (que é normalmente o exportador) é o mesmo que o do banco emissor, estando vinculado nos mesmos termos. Agirá sempre "sem recurso" e se o pagamento do banco emissor nunca chegar, não poderá reclamar o reembolso por parte do exportador.

O objectivo da confirmação, que é solicitada pelos exportadores, é normalmente:

- Cobertura contra possível insolvência do banco emissor (risco bancário).
- Para cobrir uma eventual insolvência do país do banco emissor (risco-país).

Estes riscos serão portanto assumidos pelo banco de confirmação, que cobrará uma "taxa de confirmação". O banco cobrirá o risco bancário e o risco do país assumido através de apólices de seguro específicas para este fim, se assim o desejarem. Também o podem fazer com a sua própria avaliação de risco.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

CARTA DE CRÉDITO

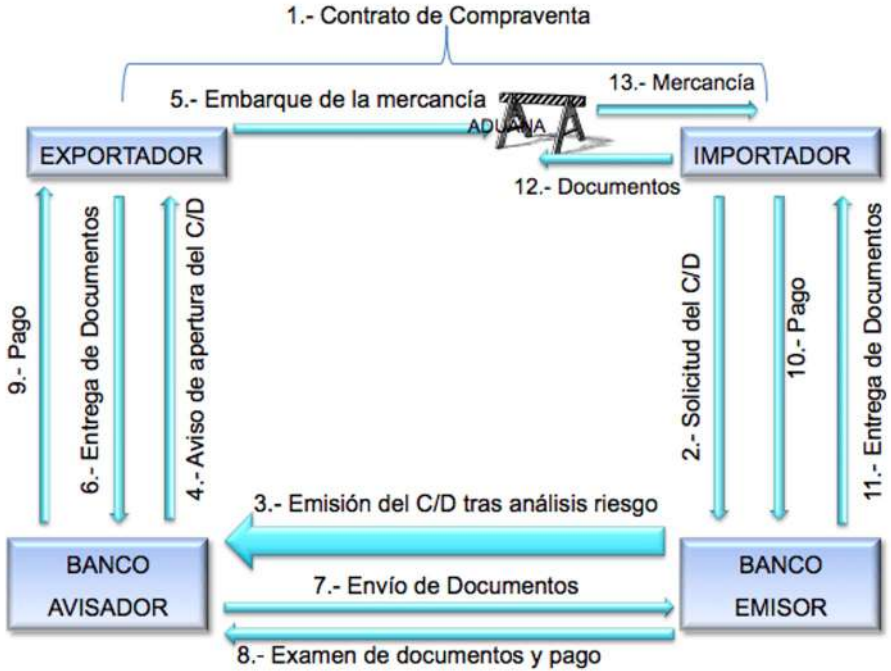
Modo de utilização do crédito documental:

- **Pagamento à vista** (de documentos conformes): Este é um pagamento à vista. O banco deve pagar mediante apresentação dos documentos em conformidade.

- **Pagamento diferido**. Normalmente é estabelecido um prazo específico (60, 90 dias...), contando a partir da data de um determinado evento, em particular, é habitual que seja pagável a um determinado momento a partir da data de expedição. Por exemplo, "20 dias a partir da data de expedição". Este pagamento diferido pode ser utilizável por aceitação (quando se trata de uma letra de câmbio financeira) ou por negociação (quando o banco designado adianta (negocia) o CD com desconto.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

horário de funcionamento da carta de crédito à ordem, disponível no banco emissor



MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

CARTA DE CRÉDITO

Condições de crédito documentário:

Para utilizar o crédito documentário, será necessário estar muito atento às condições que nele aparecem, já que os bancos são muito rigorosos na utilização deste instrumento.

Assim, o prazo de vencimento é um prazo obrigatório, que estabelece a data máxima até à qual o banco mantém o seu compromisso e o beneficiário pode cumprir as condições do crédito documentário.

O termo para expedição é a data máxima para a expedição da mercadoria e não é obrigatório.

O período entre a expedição e a apresentação de documentos (no local de apresentação) também não é obrigatório mas, se não for indicado, será de 21 dias de calendário após a data de expedição.

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

texto de uma carta de crédito, exemplo

```
XXFEB01 12:12:19                                        LOGICAL TERMINAL B090B0
MT S700                ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT                 PAGE 00001
                                                                     FUNC CAINP01

UAC(1:F21CAINES2MMXXX2449447439){4:{177:0002011212}{451:0}
BASIC HEADER           F  01 CAINES2MMXXX 2449 447439
APPLICATION HEADER     I 700 BKCHCNBAJK92C N
USER HEADER            SERVICE CODE      103:
                       BANK. PRIORITY    113:
                       MSG USER REF.     108:
SEQUENCE OF TOTAL            27:   1 / 2
FORM OF DOC CREDIT           40A:  IRREVOCABLE
DOCUMENTARY CREDIT NUMBER    20:   OFE-CI0006845
DATE OF ISSUE                31C:  XX0201
APPLICABLE RULES             40E:  UCP LATEST VERSION
DATE AND PLACE OF EXPIRY     31D:  XX0414 CHINA
APPLICANT                    50:   BOLSOS PICON S.L.
                                   CERVANTES 1
                                   02640 ALMANSA
                                   ALBACETE SPAIN
BENEFICIARY                  59:   ARTS & CRAFTS IMP. EXP. CON
                                   12, NORTHEN ZHONGSHAN ROAD
                                   GUANGZHOU 510060 CHINA
CURRENCY CODE, AMOUNT        32B:  USD17.304,26
MAXIMUM CREDIT AMOUNT        39B:  NOT EXCEEDING
AVAILABLE WITH..BY           41A:  BANK IN CHINA BY PAYMENT
PARTIAL SHIPMENTS            43P:  ALLOWED
TRANSHIPMENT                 43T:  ALLOWED
PORT OF LOADING/AIRPORT OF   44E:  CHINA PORT
DEPARTURE
PORT OF DISCHARGE/AIRPORT    44F:  VALENCIA PORT SPAIN
OF DESTINATION
LATEST DATE OF SHIPMENT      44C:  XX0330
DESCRIPTION OF GOODS AND/OR  45A:  CIF VALENCIA PORT SPAIN
SERVICES                           COVERING:
                                   2040 DOZENS, 500 U.M. OF PAPER STRAW
                                   HOODS AND BOLLS AS PER SALES CONFIRMATION
                                   NO.99CM8-J993
                                   MARKS: BOLSOS PICON
DOCUMENTS REQUIRED           46A:  +COMMERCIAL INVOICE, SIGNED AND STAMPED
                                   BY THE BENEFICIARY, IN 6 ORIGINALS AND 1
                                   COPY
                                   +PACKING/WEIGHT LIST, SIGNED BY THE
                                   BENEFICIARY, STATING RELATED INVOICE
                                   NUMBER, 6 ORIGINALS AND 1 COPY-MARKS:
                                   BOLSOS PICON
                                   +INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE, ONE
                                   ORIGINAL AND ONE COPY COVERING ALL RISKS
                                   SUBJECT TO INSTITUTE CARGO CLAUSES (A)
                                   DD 1/1/82, WAR RISKS SUBJECT TO INSTITUTE
                                   WAR CLAUSES (CARGO) DD 1/1/82, AND
                                   INSTITUTE STRIKE CLAUSES (CARGO) DD
                                   1/1/82 ISSUED FOR 110 PCT VALUE OF GOODS
                                   (SAME CURRENCY OF L/C) ISSUED IN
                                   NEGOTIABLE FORM. CLAIMS PAYABLE IN SPAIN,
                                   STATING AGENCY/OFFICE/COMPANY NAMED IN
                                   SPAIN TO PROVIDE AMOUNT OF CLAIMS IF ANY.
                                   +CERTIFICATE OF ORIGIN GSP FORM 'A'
                                   ISSUED BY OFFICIAL AGENCY OR CHAMBER OF
                                   COMMERCE, DATED PRIOR OR THE SAME DATE
```

MÉTODOS TRADICIONAIS DE RECOLHA-PAGAMENTO INTERNACIONAL.

comparação dos meios de recolha/pagamento

	Iniciativa del proceso	Coste	Velocidad	Confianza del exportador / vendedor hacia el comprador	Seguridad para el exportador / vendedor
Orden pago simple	Importador	Bajo	Alta	Alta	Baja
Cheque bancario	Importador	Bajo	Media	Alta	Baja
Cheque de cuenta corriente	Importador	Bajo	Media	Muy alta	Muy baja
Remesa simple	Exportador	Medio	Media	Alta	Baja
Adeudo domiciliado en la UE	Vendedor	Medio	Media	Más bien alta	Más bien baja
Remesa documentaria	Exportador	Alto	Lenta	Media	Media
Crédito documentario	Importador	Muy alto	Muy lenta	Baja	Muy alta

MEIOS DE COBRANÇA DE PAGAMENTOS EM LINHA.

MERCADO B2C: O MOMENTO DO PAGAMENTO É O MOMENTO DA VERDADE NO TÚNEL DE CONVERSÃO.

	Usabilidade	Preço	Âmbito	Serviço ao cliente	Segurança
Cartões	+	+	+	-	-
3D-Seguro	-	+	-	-	+
PayPal	+	-	+	+	+
Bitcoin	-	+	-	-	-
Amazon Pay	+	-	+	+	+
Facturação de cantos	+	-	-	-	+

Âmbito de aplicação: Trata-se de procurar os meios de pagamento utilizados pela maioria dos compradores.

Serviço ao cliente: Se houver problemas, é melhor ser integrado e ter um apoio técnico (Magento).

Regra de ouro: Quanto mais métodos de pagamento, melhor. Passar de 2 para 3 métodos de pagamento pode aumentar as vendas de 63% para 72%.

MEIOS DE COBRANÇA DE PAGAMENTOS EM LINHA.

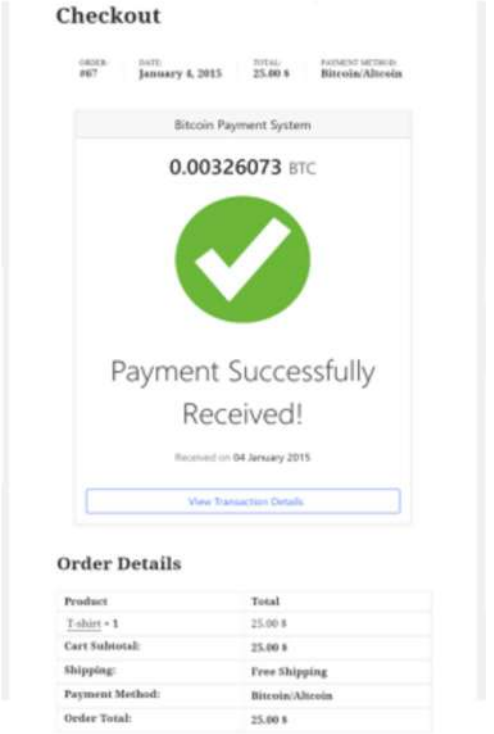
PAGAMENTO DO CARTÃO

SEGURO 3D

MEIOS DE COBRANÇA DE PAGAMENTOS EM LINHA.

PAYPAL

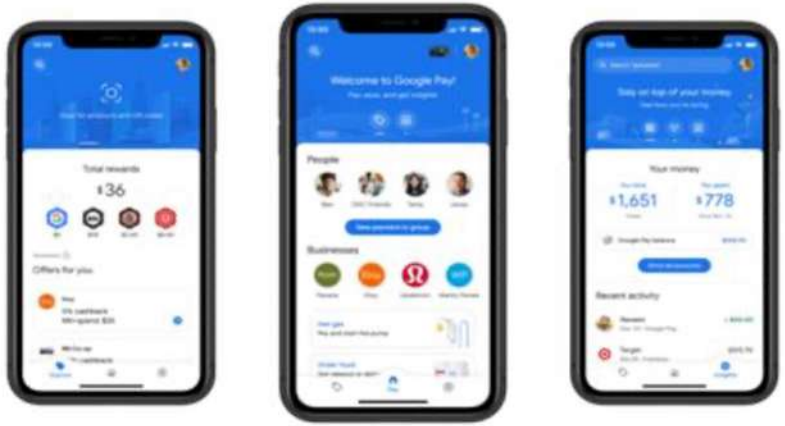
BITCOIN



MEIOS DE COBRANÇA DE PAGAMENTOS EM LINHA.

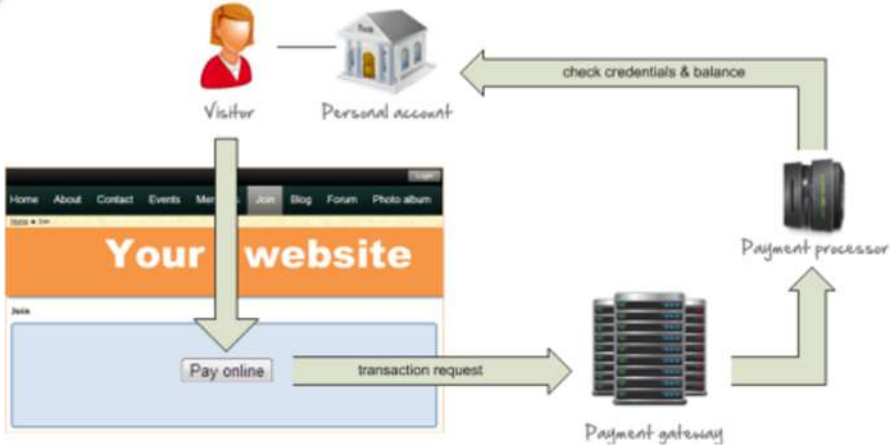
PAGAMENTO AMAZÔNIO

PAGAMENTO DE GOOGLE



MEIOS DE COBRANÇA DE PAGAMENTOS EM LINHA.

IPSP (FORNECEDOR DE SERVIÇOS DE PAGAMENTO PELA INTERNET): WECHAT PAY



RISCO CAMBIAL NAS TRANSACÇÕES EM MOEDA ESTRANGEIRA

RISCO DE TROCA

- **Conceito**: Diferenças no valor das transacções como resultado de alterações nas taxas de câmbio.
- **O risco cambial** pode ter tanto um impacto negativo como positivo no resultado da transacção
- Existe risco cambial: sempre que a transacção é efectuada numa moeda não normalizada
- Há sempre risco cambial entre 'Margens com moedas diferentes: um dos comerciantes terá risco cambial, e talvez ambos
- Existe risco cambial, para um comerciante espanhol, desde que a transacção não seja denominada em euros.

RISCO CAMBIAL: COMPENSAÇÃO DE COBERTURA

❑ Implica ter pagamentos e recibos na mesma moeda, o que atenua o risco cambial.

❑ Difícil de implementar exactamente. As sebes parciais podem ser alcançadas

❑ Gestão profissional. Necessidade de ser capaz de gerir:

Contas em moeda estrangeira
Endividamento em moeda estrangeira.

RISCO CAMBIAL: COBERTURA ESTRUTURAL ATRAVÉS DE EMPRÉSTIMOS

Exportação: empréstimo na moeda a receber e venda em dinheiro por euros

0. Operación de exportación en USD, con cobro aplazado. Situación de riesgo de cambio
1. Endeudamiento en USD
2. Venta de los USD, con compra de EUR que el exportador puede utilizar desde el inicio
3. Se reciben los USD
4. Se cancela el préstamo recibido

O montante a ser recebido da transacção, em euros, é conhecido desde o início
Não faz diferença o que é a taxa de USD na maturidade. O risco da taxa de câmbio foi eliminado

RISCO CAMBIAL: COBERTURA ESTRUTURAL ATRAVÉS DE EMPRÉSTIMOS

Importação: pedir emprestado em euros, comprar a moeda à vista e depositá-la no vencimento

0. Operación de importación en USD, con pago aplazado. Situación de riesgo de cambio
1. Endeudamiento en EUR
2. Venta de los EUR, con compra de USD
3. Se hace un depósito en USD al plazo de pago
4. Se cancela el préstamo tomado en euros
5. Se retiran los USD del depósito
6. Se realiza el pago en USD

sabe-se desde o início quanto vai custar a operação

independentemente da taxa do USD no vencimento, o risco cambial foi eliminado.

RISCO CAMBIAL: SEGURO DE TAXA DE CÂMBIO

❑ Compra ou venda de divisas estrangeiras no mercado a prazo: para entrega ou liquidação durante 2 dias de mercado.

❑ A taxa de câmbio é fixada hoje, mas aplicada num momento futuro no tempo.

❑ Taxa de câmbio a prazo ou taxa de câmbio a prazo

❑ Partes contratantes:
- Empresas e particulares, com:
- Entidades bancárias

❑ Os montantes a serem contratados não são padrão.

❑ As datas de liquidação também não são normais. Normalmente, até um ano.

❑ As cotações futuras não coincidirão com cotações pontuais:
- não coincidirá com o local no momento da contratação a prazo.
- não coincidirá com o local na maturidade a prazo
- não são um preditor de taxas à vista na maturidade a prazo

RISCO CAMBIAL: SEGURO DE TAXA DE CÂMBIO

são taxas de câmbio, que são fixadas hoje, a serem aplicadas num momento futuro

permitem eliminar a incerteza dos exportadores/importadores

As taxas de avanço são diferentes para cada período: 1 semana, 1 mês, 3 meses... e datas intermédias. Até, normalmente, 1 ano

A cotação também pode ser apresentada, como no mercado à vista:
- indirecta ou directamente
- e haverá uma taxa de câmbio de compra e venda.

Pode ser contratado por todo o montante do comércio, ou por uma parte do mesmo.

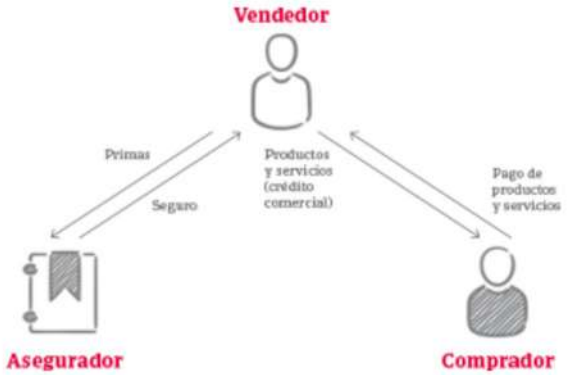
SEGURO DE CRÉDITO E DE CAUCIÓN

SEGURO DE CRÉDITO E DE CAUÇÃO

Os seguros de crédito e **de caução** são produtos completamente diferentes, embora sejam normalmente oferecidos pelo mesmo tipo de seguradora e são exercidos em caso de incumprimento por uma das partes.

O seguro de crédito é um produto que permite ao tomador de seguro proteger-se contra o risco de não pagamento de contas a receber resultantes de transacções comerciais a crédito.

É um mecanismo para cobrir o não pagamento ou a insolvência definitiva por parte do devedor quando uma transacção tiver sido realizada com diferimento de pagamento.



SEGURO DE CRÉDITO E DE CAUÇÃO

SEGURO DE CRÉDITO E DE CAUÇÃO

SEGURO DE CRÉDITO:

Prevenção: graças às análises de risco de não pagamento fornecidas pela seguradora, para que o tomador do seguro possa determinar a oportunidade de conceder crédito aos seus clientes comerciais.

Recuperação: através da qual a seguradora cria mecanismos para assegurar que uma conta não paga seja liquidada pelo devedor do tomador do seguro.

Indemnização ao titular da apólice: que ocorre quando o não pagamento do devedor se torna definitivo devido à insolvência do devedor ou qualquer outra razão que torne impossível a cobrança da conta não cobrada.

SEGURO DE CRÉDITO E DE CAUÇÃO

SEGURO DE CAUÇÃO:

Também conhecido como seguro de garantia, é um produto através do qual a seguradora se compromete a indemnizar o segurado nos casos em que o segurado não cumpra as suas obrigações legais ou contratuais.

Este tipo de seguro tem lugar quando uma das partes de um contrato exige da outra uma garantia para responder ao cumprimento das suas obrigações. De facto, é um tipo de seguro muito comum nos contratos com a Administração Pública, embora seja utilizado em muitos outros casos.

SEGURO DE CAUÇÃO:

Modalidades de seguro de caução, como por exemplo, por exemplo:

- Licitações ou obrigações de desempenho em favor da Administração.
- Garantias de diferentes tipos em favor de uma festa privada.
- Garantia de montantes adiantados na construção e venda de habitações.
- Política de garantia das obrigações contraídas perante as autoridades aduaneiras.

REGULAMENTOS ADUANEIROS

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

Política comercial - medidas que regulamentam os fluxos de comércio externo

Teoria económica clássica:

- Comércio livre: facilita o comércio (abordagem dominante).
- Proteccionismo : restringe as trocas comerciais

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL:

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

TARIFAS: CONCEITO E UTILIZAÇÃO

DEFINIÇÃO:
Direitos aduaneiros sobre mercadorias comercializadas no estrangeiro. c

RAZÕES DE UTILIZAÇÃO:
Proteger as indústrias domésticas
Para aumentar as receitas governamentais
Incentivar/desincentivar o consumo

APLIQUE:
Nas importações (mais frequentes)
Sobre exportações

EVOLUÇÃO:
perdendo relevância como mecanismo regulador do comércio internacional.

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

TARIFAS: PRINCÍPIOS BÁSICOS GATT (1947) - WTO

- Protecção da produção nacional com tarifas (transparentes, previsíveis).
- Vinculação tarifária (compromisso de não aumentar as tarifas). Tendência para a baixa (rondas de negociações).
- Tratamento da Nação Mais Favorecida (não discriminação entre países).
- Tratamento Nacional (não discriminação entre produtos nacionais e importados).

TARIFAS: TIPOS DE TARIFAS

- ***Ad valorem: 5%***
- **Específicos: 100 €/tn**
- **Mixtos:** 5% + 20 €/100 Kg
- **Compuestos: Ad valorem % con (Max – Min)**

Consolidados (OMC)
Aplicados

Convencionales, Autónomos, Preferenciales (bilaterales)

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

TARIFAS: TIPOS DE TARIFAS

CONSOLIDADO

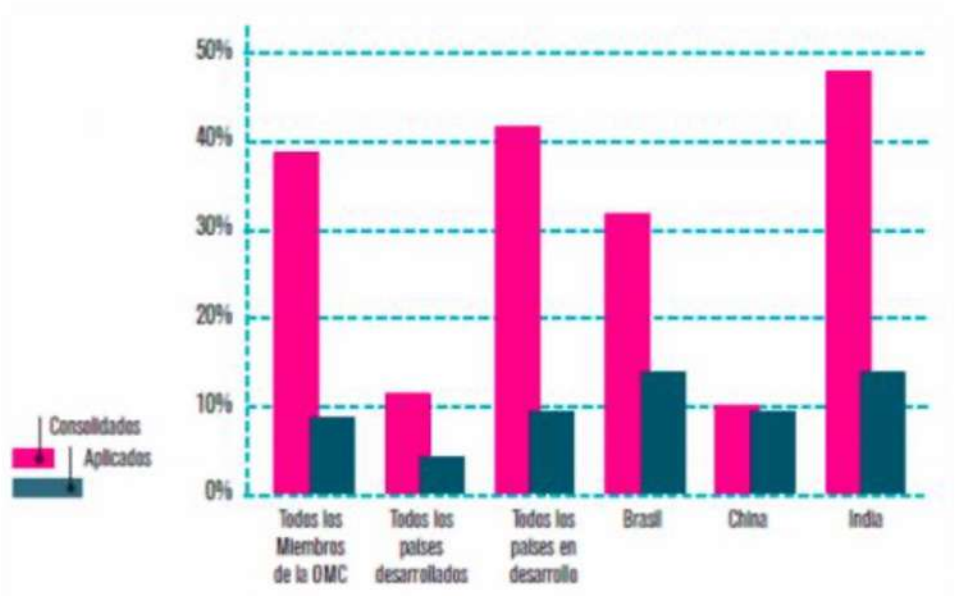
Taxas máximas comunicadas à OMC com o compromisso de não as aumentar. São o resultado das várias negociações multilaterais

CANDIDATURAS

Utilizado de facto. Podem ser diferentes, mas nunca superiores aos presos.
A aplicação de deveres mais elevados do que os vinculados requer compensações.

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

TARIFAS NO MUNDO



TARIFAS NO MUNDO

PAÍSES DESENVOLVIDOS

- A tarifa média aplicada é bastante baixa
- - idêntico ou muito semelhante ao 4 vinculado não tem margem de manobra para redefinir a sua política tarifária. Se quiserem aumentar as suas tarifas aplicadas acima do limite, devem oferecer uma compensação ao resto dos membros da OMC.

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

-O nível médio das tarifas aplicadas é mais elevado.
-As tarifas são normalmente mais baixas do que as tarifas vinculadas. Podem ser diferentes, mas nunca superiores às tarifas vinculadas 4 grande margem de manobra para modificar a sua política tarifária sem ter de oferecer compensações (elemento chave em tempos de dificuldade económica).

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

TARIFAS NA UE

Convencionales (NMF) → Tarifa Exterior Común

Preferencial

- **Autónomos**
  - SPG → Cláusula Habilitación GATT
  - Antiguas concesiones a Moldavia → waiver OMC
- **Bilaterales (Zonas de Libre Comercio)** → artículo XXIV GATT
  - México/Chile/Corea
  - Euromediterráneos
  - Estabilización (Balcanes)
  - EPAs (ACP)
  - Andinos (Colombia, Ecuador y Perú) y Centroamérica
  - Georgia, Moldavia; Ucrania
  - Canadá
  - Singapur, Vietnam (pendientes entrada en vigor), Japón
  - Fase de negociación (Golfo, MERCOSUR, India, Malasia, Filipinas, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda)

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

CLASSIFICAÇÃO ALFANDEGÁRIA

APLICAÇÃO DE TARIFAS - CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

1 estabelecer uma nomenclatura comum

2 Facilitar o comércio internacional

3 Facilitar as negociações comerciais

4 outras utilizações

CLASSIFICAÇÃO ADUANEIRA: SISTEMA HARMONIZADO 1988

- Criada pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA). 1983.
- Utilizado por mais de 200 países (apenas 170 são partes contratantes).
- Comité Técnico do Sistema Harmonizado: modificar, notas interpretativas, resolução de litígios.

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

CLASSIFICAÇÃO ADUANEIRA: SISTEMA HARMONIZADO 1988 .

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

CLASSIFICAÇÃO ADUANEIRA: SISTEMA HARMONIZADO 1988 .

Basada

- Materia principal o función y uso del producto
  - Sección I a XV: materia principal
  - Sección XVI a XXI: función o uso
- Naturaleza progresiva (materias primas → productos más procesados)

CLASSIFICAÇÃO ADUANEIRA: ESTRUTURA DO SISTEMA HARMONIZADO

Sección I (capítulos 1-5 animales vivos y productos del reino animal)	Sección XII (capítulos 64-67 calzado, paraguas, flores artificiales)
Sección II (capítulos 6-14 productos del reino vegetal)	Sección XIII (capítulos 68-70 piedra, cemento, cerámicos, vidrio)
Sección III (capítulo 15 grasas y aceites)	Sección XIV (capítulo 71 perlas, metales preciosos)
Sección IV (capítulos 16-24 productos de las industrias alimentarías, bebidas, tabaco)	Sección XV (capítulos 72-83 metales comunes)
Sección V (capítulos 25-27 minerales)	Sección XVI (capítulos 84-85 máquinas eléctricas)
Sección VI (capítulos 28-38 productos industrias químicas)	Sección XVII (capítulos 86-89 material de transporte)
Sección VII (capítulos 39-40 plásticos y caucho)	Sección XVIII (capítulos 90-92 instrumentos de óptica, relojería, instrumentos musicales)
Sección VIII (capítulos 41-43 cueros y artículos de viaje)	Sección XIX (capítulo 93 armas y munición)
Sección IX (capítulos 44-46 madera, carbón y corcho)	Sección XX (capítulos 94-96 muebles, juguetes, manufacturas diversas)
Sección X (capítulos 47-49 pasta madera, papel y cartón)	Sección XXI (capítulo 97 objetos de arte, antigüedades)
Sección XI (capítulos 50-63 textiles y sus manufacturas)	

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

CLASSIFICAÇÃO PAUTAL NA UE

- Com base no Sistema Harmonizado, cada país desenvolve a sua própria classificação (divisões nacionais: acima dos 6 dígitos).
- Na União Europeia: Nomenclatura Combinada (NC) - 8 dígitos. Os primeiros 6 algarismos coincidem com a divisão HS.
- Funcionalidade principal: aplicação de tarifas.
- Regulamento 2658/87 do Conselho relativo à nomenclatura pautal e estatística e à pauta aduaneira comum (actualizado anualmente por regulamentos da Comissão).

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

NOMENCLATURA COMBINADA - PAUTA ADUANEIRA COMUM. EXEMPLO CAPÍTULO 18.

Código NC	Descripción	Derecho Convencional (%)	Unidades suplementarias
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao		
1806 10	- Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante		
1806 10 15	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5% en peso	8%	-
1806 10 20	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 5% pero inferior al 65% en peso	8+25,2€/100 Kg	-
1806 10 30	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 65% pero inferior al 80% en peso	8+31,4€/100 Kg	-
1806 10 90	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 80% en peso	8+41,9€/100 Kg	-

TARIFA INTEGRADA DA UE: TARIFA INTEGRADA DA UE

- Subdivisión adicional de la UE a 10 dígitos
- Integra las siguientes medidas

TARIFA INTEGRADA DA UE: TARIFA INTEGRADA DA UE

REGULAMENTOS ADUANEIROS: PRINCÍPIOS BÁSICOS E CONCEITOS-CHAVE

TARIFA INTEGRADA DA UE: TARIC. EXEMPLO

Código TARIC	Descripción	Unidades	Observaciones
1806 90	- Los demás		
1806 90 60	- - Pastas para untar que contengan cacao		
1806 90 60 10	- - - en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 Kg		Derechos terceros 8,3% +EA MAX 18,7%+ADS Contingente arancelario no preferencial Derechos preferenciales Licencia de Importación Restituciones Exportación Control sanitario a la importación
1806 90 60 90	- - - las demás		Derechos terceros 8,3% +EA MAX 18,7%+ADS Contingente arancelario no preferencial Derechos preferenciales Licencia de Importación Restituciones Exportación Control sanitario a la importación
1806 90 70	- - Preparaciones para bebidas, que contengan cacao		
1806 90 70 10	- - - en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 Kg		
1806 90 70 90	- - - las demás		

CERTIFICAÇÕES: EUA

FDA E ACTOS BIOTERRORISTAS

1906

Nascimento da FDA como uma agência federal de protecção do consumidor.

2001

11 de Setembro acto terrorista

2003

Lei do Bioterrorismo da FDA

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

REGISTO FDA:

- Registo gratuito (para alimentos e bebidas).
- É necessário um "agente residente nos EUA". Uma pessoa que funcione como um ponto de contacto entre a FDA e a empresa exportadora. A Câmara de Comércio Espanha-EUA oferece este serviço.
- Renovar o registo de 2 em 2 anos. Há um período de registo em anos pares.

CERTIFICAÇÕES DOS EUA: O AD

No caso das autoridades considerarem que o produto não pode entrar nos EUA, será emitido um AD (Detenção Administrativa).

- Se isso tiver ocorrido porque o produto tem um ingrediente proibido, deve tentar enviar o produto de volta ou destruí-lo.
- Se foi causado por um erro de etiquetagem, deve ser corrigido. Novos rótulos podem ser impressos e afixados ao produto.
- Uma revisão do AD pode também ser feita se a empresa acreditar que o produto é seguro.

CERTIFICAÇÕES DOS EUA

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA A EXPORTAÇÃO:

Factura pró-forma	Factura comercial
Lista de embalagem	Documento Administrativo Único de Exportação (DAU)
Certificado de Origem	Documento de transporte
Declaração para Registo e Controlo de Exportação (DEPREX).	O documento INTRASTAT, um relatório estatístico sobre a entrada e saída de mercadorias entre os países da União Europeia.

SECTOR AGRO-ALIMENTAR: ENTIDADES FEDERAIS E ESTADUAIS. REQUISITOS.

A FDA (US Food and Drugs Administration) é uma agência governamental americana responsável pela regulamentação de alimentos, medicamentos, cosméticos, dispositivos médicos, produtos biológicos e derivados do sangue.

Entre as suas funções ou responsabilidades encontram-se:

- Protecção da saúde pública através da regulamentação de normas.
- Inovação
- Fornecimento de alimentos e informação médica
- Regulamentar o fabrico e consumo de tabaco

SECTOR AGRO-ALIMENTAR: ENTIDADES FEDERAIS E ESTADUAIS. REQUISITOS.

O USDA ou Departamento de Agricultura dos Estados Unidos é uma unidade executiva do Governo Federal dos Estados Unidos.

O seu objectivo → é desenvolver e executar políticas de pecuária, agricultura e alimentação.

As suas funções incluem:

- Luta contra a fome
- Agência de conservação da natureza.
- Fornece habitação e recursos aos sectores rurais.
- Responsável pela segurança dos produtos derivados de carne de bovino, carne de frango e ovos.

USDA

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

REQUISITOS PARA A EXPORTAÇÃO DE VINHOS E OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS NOS ESTADOS UNIDOS.

Nos EUA, uma bebida alcoólica é considerada uma bebida com um teor alcoólico superior a 0,5% em volume. Contudo, os regulamentos aplicáveis variam consoante a bebida tenha um teor alcoólico igual ou superior a 7% ou inferior a 7% em volume.

Os últimos, com poucas excepções, devem cumprir os requisitos estabelecidos nos regulamentos gerais aplicáveis aos géneros alimentícios, enquanto os primeiros estão sujeitos a regulamentos muito mais complexos.

REQUISITOS PARA A EXPORTAÇÃO DE VINHOS E OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS NOS ESTADOS UNIDOS.

A principal disposição federal sobre bebidas alcoólicas é a Federal Alcohol Administration Act (FAA) e os seus regulamentos de execução, que estão contidos no Título 27 do Código de Regulamentos Federais (CFR).

O **Departamento de Imposto e Comércio sobre o Álcool e Tabaco** (TTB) é a agência federal que impõe o cumprimento das disposições do 27CFR.
Esta disposição aplica-se a bebidas com um teor alcoólico igual ou superior a 7% em volume, entre as quais se encontram
- vinhos
- bebidas espirituosas
- cervejas (bebidas de malte), mesmo que o seu teor alcoólico seja inferior a 7%, que são feitas a partir de cevada maltada e lúpulo.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

REQUISITOS PARA A EXPORTAÇÃO DE VINHOS E OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS NOS ESTADOS UNIDOS.

Requisitos:

1. Obrigação de ter um importador autorizado pela Agência Federal TTB.
2. Certificado de Aprovação de Rótulo (COLA), que é emitido pela TTB.
3. Apresentar uma lista de ingredientes e método de fabrico como parte do processo de pré-COLA, juntamente com uma amostra de 750ml na aplicação da fórmula TTB.
4. Rotulagem de acordo com os requisitos da TTB.
5. Padrões de tamanho de engarrafamento de bebidas alcoólicas.
6. Padrões de Identidade: Requisitos de Composição e Denominação de Origem.

EL SISTEMA DE TRÊS NÍVEIS

Este é um sistema de distribuição dos EUA que estabelece três níveis ou agentes pelos quais o produto deve passar a fim de chegar ao consumidor.
O produto deve necessariamente e inevitavelmente passar por três níveis ou agentes para chegar da adega ao consumidor.

Estes três níveis são os seguintes:

a) Produtor ou importador (este último é o caso dos vinhos importados).
b) Distribuidores (distribuidores ou grossistas).
c) Retalhista (retalhista).

EL SISTEMA DE TRÊS NÍVEIS

a) Estados controlados ou em monopólio

Existem 18 estados controlados ou monopolistas (Alabama, Idaho, Iowa, Maine, Michigan, Mississippi, Montana, New Hampshire, Carolina do Norte, Ohio, Oregon, Pennsylvania, Utah, Vermont, Virginia, West Virginia e Wyoming) e a jurisdição do condado de Montgomery (Maryland). Nestas jurisdições, o Estado participa, em maior ou menor grau, na distribuição de bebidas alcoólicas, adoptando fórmulas diferentes consoante o caso.

Qualquer importador que deseje distribuir os seus vinhos deve sempre contactar as entidades administrativas que controlam este monopólio no Estado.
entidades administrativas que controlam este monopólio nos diferentes estados, a fim de conhecer o regime de funcionamento em cada estado.

EL SISTEMA DE TRÊS NÍVEIS

b) Estados não controlados ou Estados com licenças

O referido Sistema de Três Níveis também se aplica. Nestes estados, a participação da administração limita-se à concessão de licenças, controlo fiscal e cumprimento da lei no mercado do vinho, sem participar directamente na cadeia de distribuição, como é o caso dos estados controlados. Neste caso, o importador deve também contar com distribuidores licenciados para trazer a bebida para o mercado.

CERTIFICAÇÕES DOS EUA: LABELING

Os produtos precisam de ser correctamente etiquetados. A informação nos rótulos pode ser dividida em quatro secções:

- PDP (Painel de Exposição Principal). A face do produto. Deve indicar claramente o que está a ser vendido.
- Painel de Informação. Deve informar sobre ingredientes, local de origem, etc.
- Painel de Informação Nutricional.
- Informação sobre alergénios.

CERTIFICAÇÕES DOS EUA: LABELING

NOVO RÓTULO DE FACTOS NUTRICIONAIS

Original Label

Nutrition Facts

Serving Size 2/3 cup (55g)
Servings Per Container About 8

Amount Per Serving	
Calories 230	Calories from Fat 72
	% Daily Value*
Total Fat 8g	**12%**
Saturated Fat 1g	**5%**
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	**0%**
Sodium 160mg	**7%**
Total Carbohydrate 37g	**12%**
Dietary Fiber 4g	**16%**
Sugars 12g	
Protein 3g	
Vitamin A	10%
Vitamin C	8%
Calcium	20%
Iron	45%

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily value may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

New Label

Nutrition Facts

8 servings per container
Serving size **2/3 cup (55g)**

Amount per serving
Calories **230**

	% Daily Value*
Total Fat 8g	**10%**
Saturated Fat 1g	**5%**
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	**0%**
Sodium 160mg	**7%**
Total Carbohydrate 37g	**13%**
Dietary Fiber 4g	**14%**
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	**20%**
Protein 3g	
Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 260mg	20%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%

* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

CERTIFICAÇÕES DOS EUA: SISTEMAS DE PROTECÇÃO DE MARCAS NOS EUA E EUROPA

O QUE É UMA MARCA COMERCIAL?

Uma palavra, frase, símbolo, logotipo, ou combinação de todos os elementos acima mencionados que serve para identificar os produtos ou serviços de uma empresa ou indivíduo.

Tipos:

- Marca de carácter padrão
- Logos
- Marcas de logótipo combinadas
- Indicadores Geográficos
- Marcas de certificação
- Cheiros, sons e cores

NÃO é passível de protecção:

- Marcas genéricas
- Marcas comerciais que são uma descrição de um produto
- Marcas que são na sua essência apelidos ou nomes próprios
- Expressões ofensivas ou obscenas
- Marcas que não podem identificar adequadamente o objecto a proteger
- Marcas contrárias à lei e à ordem pública
- Marcas que podem induzir o consumidor em erro
- Denominações de origem
- Escudos de armas, bandeiras e emblemas

CERTIFICAÇÕES DOS EUA: SISTEMAS DE PROTECÇÃO DE MARCAS NOS EUA E EUROPA

GABINETES DE PROTECÇÃO DE MARCAS:

Estados Unidos da América

- USPTO - Instituto de Marcas e Patentes dos Estados Unidos

União Europeia

- EUIPO - Gabinete da Propriedade Intelectual da União Europeia

The Valley

Interreg

EUROPEAN UNION

Sudoe

AGROSMART global

European Regional Development Fund