



TRADE FORWARD
SOUTHERN AFRICA



MANUAL DO EXPORTADOR

CÂMARA DE COMÉRCIO DE MOÇAMBIQUE
EM COLABORAÇÃO COM A PIN, LDA
Maputo



Tabela de Conteúdos

INTRODUÇÃO	4
GUIÃO 1. CONCEITOS BÁSICOS	5
GUIÃO 2. FORMAS DE PARTICIPAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL	8
2.1. Exportação	8
2.2. Importação	8
2.3. Licenciamento	9
2.4. Franquia ou Franchising	9
2.5. Contracto de Produção	10
2.6. Operações Prontas (turnkey)	11
2.7. Contracto de Gestão	12
2.8. Subsidiárias de Propriedade Integral	13
2.9. Joint Venture	13
GUIÃO 3. REGIMES ADUANEIROS (GERAIS E ESPECIAIS)	16
GUIÃO 3.1. REGIME ADUANEIRO GERAL 1: EXPORTAÇÕES	16
3.1.1. REGISTO COMO OPERADOR DO COMÉRCIO EXTERNO	17
3.1.2. PROCEDIMENTOS DE EXPORTAÇÃO	18
3.1.3. DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA PARA A EXPORTAÇÃO	21
3.1.4. MODOS DE PAGAMENTO DOS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO	23
3.1.5. PLANO DE EXPORTAÇÃO	24
GUIÃO 3.2. REGIME ADUANEIRO GERAL 2: IMPORTAÇÕES E PROCEDIMENTOS	27
GUIÃO 4. REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS	29
4.1. Exportação Temporária e Reimportação	29
4.2. Importação Temporária e Reexportação	31
4.3. Zonas Francas	32
4.4. Lojas Francas	32
4.5. Zonas Económicas Especiais	33
4.6. Trânsito Aduaneiro	33
4.7. Cabotagem Marítima	33
4.8. Transferência	33
4.9. Armazéns de regime aduaneiro	33
GUIÃO 5. LEI DE CRESCIMENTO E OPORTUNIDADES PARA ÁFRICA (AGOA)	35
GUIÃO 6. PROTOCOLO SOBRE TROCAS COMERCIAIS DA SADC	37
GUIÃO 7. ACORDO DE PARCERIA ECONÓMICA (APE) COM A UNIÃO EUROPEIA (EU)	39
GUIÃO 8. ACORDO DE COOPERAÇÃO ENTRE A CPLP E O FÓRUM DA CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL DA LÍNGUA PORTUGUESA	42
ACTORES RELEVANTES NO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO	43

INTRODUÇÃO

O presente Manual descreve os procedimentos e passos específicos a serem seguidos no processo de exportação e importação.

O Manual é publicado numa versão electrónica que permita o acesso por leitores em qualquer parte do país e do mundo. A versão electrónica está configurada de modo a permitir o leitor aceder aos principais tópicos do manual assim como aos passos requeridos em cada etapa do processo de exportações.

Os principais tópicos do manual incluem:

- Conceitos básicos
- O processo de internacionalização e participação no comércio externo
- Descrição dos regimes aduaneiros, o geral e os especiais
- A descrição do processo de exportação e importação (regimes aduaneiros gerais)
- A descrição dos regimes aduaneiros especiais
- A descrição das facilidades de comércio com diferentes blocos económicos tais como SADC, CPLA, União Europeia e AGOA).

O Manual foi desenvolvido com o apoio técnico e financeiro da Trade Forward Southern Africa (TFSA), na base de materiais e guiões existentes na Câmara de Comércio e em consulta com instituições como o Ministério do Comércio, o IPEME, a Autoridade Tributária, a Câmara de Despachantes, Despachantes individuais.

GUIÃO 1. CONCEITOS BÁSICOS

Internacionalização - Internacionalizar significa expandir a atuação da empresa para o mercado externo. Esse processo inclui desde a importação e exportação até a produção de produtos e serviços em outros países.

Certificado de Origem - é o documento que comprova a origem da mercadoria para fins de obtenção de tratamento preferencial. Para cada Acordo existe um Certificado de Origem específico.

Comércio internacional - é a troca de bens e serviços através de fronteiras internacionais ou territórios.

Declaração de Exportação: é uma declaração escrita e assinada pelo exportador feita sobre o Documento Único, contendo todas as informações exigidas por Lei sobre as mercadorias a serem exportadas.

Exportação: considera-se exportação ao processo de retirada de mercadorias do território aduaneiro. Isto é, do espaço geográfico da República de Moçambique.

Importação: Considera-se importação ao processo de introdução de mercadorias no território aduaneiro, isto é, no espaço geográfico da República de Moçambique.

Exportação directa: Quando o comprador nacional adquire a mercadoria directamente ao produtor ou exportador estrangeiro (importação) ou quando a mercadoria é vendida pelo produtor nacional ou exportador ao comprador estrangeiro (exportação).

Exportação indirecta: Quando o empresário comprador adquire a mercadoria através de um importador nacional (importação) ou quando o empresário vendedor utiliza os serviços de um exportador nacional para vender a sua mercadoria para o estrangeiro.

Regras de Origem: Regras de Origem” é o conjunto de leis, regulamentos e determinações administrativas de aplicação geral usadas por qualquer Estado na especificação dos critérios para qualificar as mercadorias como originárias de um país. As Regras de Origem são o requisito primordial para se aferir se dada mercadoria é ou não originária de um determinado país.

Tratamento Preferencial é o benefício que se dá a uma determinada mercadoria que, quando acompanhada de um Certificado de Origem, goza de redução ou eliminação de direitos aduaneiros.

Barreiras ao Comercio Exterior. Embora não haja uma definição precisa para barreira comercial, esta pode ser entendida como qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática governamental que imponha restrições ao comércio exterior. As barreiras ao comércio classificam-se em duas, tarifárias e não tarifárias.

Barreiras legais ou regulatórias: são exigências criadas pelo governo para a instalação e o funcionamento de uma empresa, tais como as licenças comerciais.

Barreiras comerciais: são restrições às importações, impostas pelos governos dos países, para proteger os negócios internos ou o bem-estar de seus cidadãos. Essas barreiras podem ser tarifárias ou não tarifárias.

Uma barreira tarifária: é o tipo mais comum de barreira alfandegária. As barreiras tarifárias tratam de tarifas de importações e taxas diversas. Como exemplo, temos o imposto de importação, as taxas alfandegárias e a valoração aduaneira.

Barreiras não-tarifárias: são aquelas que envolvem mecanismos proteccionistas, tais como:

- Restrições quantitativas (quotas de importação);
- Licenciamento de importação;
- Procedimentos aduaneiros;
- Valoração aduaneira arbitrária ou com valores fictícios;
- Medidas antidumping;
- Medidas compensatórias;
- Subsídios;

Barreiras não tarifárias (BNTs): são quaisquer mecanismos e instrumentos de política económica que influenciam o comércio internacional sem o uso de mecanismos tarifários. O tipo clássico de BNT são as quotas de importação.

Barreiras alfandegárias: são leis, regulamentos ou políticas que determinado país toma para impor restrições em relação ao comércio exterior. As barreiras aduaneiras se dão de três formas:

- Imposto de importação,
- Tarifa de importação e
- Taxas diversas

O comércio de serviços: de modo distinto do comércio de bens, não depende de tarifas, mas também é afectado negativamente por barreiras comerciais que impedem ou restringem o acesso ao mercado externo. A liberalização do sector de serviços não é uniforme e depende da extensão dos compromissos assumidos pelos Membros. O GATS tem o objectivo de garantir regras mais transparentes e previsíveis no mercado internacional, além de promover liberalizações progressivas por meio de sucessivas rodadas de negociação, que no caso dos serviços, expandem os compromissos já assumidos.

Exemplos de Barreiras ao Comércio de Serviços: As barreiras ao comércio de serviços normalmente impactam, restringem ou mesmo impedem que uma empresa se estabeleça fisicamente, preste o serviço no modo transfronteiriço no mercado alvo ou impactam o exercício profissional, seja ele temporário ou permanente. Estas barreiras podem ser aplicadas de inúmeras maneiras, tais como:

- Restrições a respeito do tipo de presença comercial (por exemplo, somente joint ventures);
- Requisitos de registo ou de licenciamento discriminatórios; Exigências de nacionalidade e de residência discriminatórios;
- Tratamento discriminatório que confira vantagens às empresas domésticas em detrimento das empresas estrangeiras;
- Obrigações de contratação de mão-de-obra local;
- Aplicação discriminatória de normas técnicas.

A globalização: é um termo geral utilizado para designar o processo crescente de integração económica internacional, que abrange o aumento significativo do comércio de bens e serviços e o aumento da mobilidade intrafronteiras dos factores produtivos.

GUIÃO 2. FORMAS DE PARTICIPAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Percebidos os principais Conceitos sobre a Internacionalização no Guião 1, o Guião (2) descreve as formas de participação comércio internacional.

2. FORMAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Existem várias formas de actuação das empresas em mercados externos. Elas são.

2.1 Exportação

É a forma mais comum de empresas entrarem em outros países e, geralmente, é a primeira fase do processo de comércio exterior. Na exportação, a produção ocorre no mercado interno e os produtos são vendidos e enviados para o mercado externo. O risco é relativamente baixo, se for comparado a outras formas de internacionalização.

2.1.1 Exportação Directa

Operação em que o produto exportado é facturado pelo próprio produtor ao importador. Nesse caso, a empresa produtora deve ter conhecimento do processo de exportação em toda a sua extensão.

A utilização de um agente comercial pela empresa produtora/exportadora para as negociações não deixa de caracterizar a exportação directa, uma vez que a agente represente a empresa e não assuma a posse da mercadoria.

Esta abordagem permite à empresa maior nível de controle sobre sua actuação no mercado externo. O custo e o retorno são maiores do que na exportação indirecta, mas o nível de risco é menor, pois se pressupõe que a empresa tenha conhecimento do mercado externo e de quem são seus clientes no exterior.

2.1.2 Exportação Indirecta

É realizada por intermediário de empresas estabelecidas no mercado interno, que adquirem produtos para exportá-los. Essas empresas geralmente são trading companies ou comerciais exportadoras.

Essa abordagem costuma ser utilizada por MPE que desconhecem mercados e potenciais compradores ou desconhecem a logística e os trâmites da exportação directa.

2.2 Importação

Em tempos de globalização, não é incomum, empresas terem que recorrer aos fornecedores do mercado externo para manter sua competitividade ou se tornarem mais competitivas no mercado doméstico ou no externo. A importação consiste na aquisição produtos fora país para seu consumo, processamento ou outro uso dentro do País.

2.2.1 Importação directa

A empresa produtora adquire os bens desejados directamente do fornecedor no exterior e é responsável pelos trâmites de importação.

2.2.2 Importação Indirecta

A empresa produtora adquire os bens desejados, oriundos de outros países, no mercado interno através de subsidiárias de vendas de multinacionais ou de importadores, distribuidores, atacadistas, trading companies e companhias importadoras que representam o fornecedor estrangeiro no país ou simplesmente adquirem produto importado para revender.

Neste caso, sua aquisição se equipara à compra no mercado interno e a empresa não se envolve nos trâmites de importação, excepto nos casos de importação por encomenda, previstos na legislação.

2.2 Licenciamento

Refere-se a dar o direito a uma outra empresa no exterior, por meio de um contrato, de usar e explorar sua patente, segredo comercial, métodos de negócios, tecnologias ou marca (nomes e logotipos), tendo como contrapartida o pagamento de royalties. Exemplo: a Coca Cola, que licencia sua marca para empresas em diversos países utilizarem em camisetas, copos, canecas, etc.

A empresa deve optar por utilizar este modo quando possui um know-how técnico com valor e/ou um produto com uma patente ou uma marca única, mas não tem, ou não quer utilizar, a capacidade organizacional interna ou os recursos que possui para entrar num mercado estrangeiro.

Em termos gerais, qualquer entidade que pretenda exportar os seus produtos e serviços optando pelo método de licenciamento, é importante tomar em conta os seguintes principais passos:

- 1. Definição do produto** – é necessário se definir o produto ou serviço que empresa pretende patentear.
- 2. Elaboração de um Plano de Negócios** – é importante elaborar ou contratar um consultor para desenvolver um plano de negócios por forma garantir uma decisão comercial inteligente.
- 3. Pesquisa e registo da patente** – deve-se realizar uma pesquisa de patentes, para garantir que a ideia ainda não esteja patenteada. Deve se considerar registrar um pedido de patente provisório para proteger a propriedade intelectual.
- 4. Busca por licenciados e assinatura de contracto** - pode ser necessário conectar-se em rede, colocar um anúncio para construir relacionamentos com potenciais licenciados e aprender seus processos. Depois de encontrar o parceiro de negócios certo, poderá se proceder a assinatura do contracto de licença.

(Vide em Anexo exemplo de um contracto de licenciamento).

2.4 Franquia ou Franchising

A Franquia ou Franchising é um modo de entrada derivado do licenciamento, onde o formato de negócio é dado através de licenças e não de tecnologia. Neste caso, “o franqueador fornece um pacote-padrão de produtos, sistemas e gerenciamento de serviços, e o franqueado fornece conhecimento de mercado, capital e envolvimento de pessoal.

A franquia define-se como um acordo no qual o franqueador permite ao franqueado o uso do conceito do negócio e a marca já registada em troca de recompensas, como os royalties, por exemplo. Quando a empresa escolhe actuar no exterior através de franquia, ela desenvolve todo o modelo do seu negócio e oferece a um investidor (franqueado) para que

ele adquira o direito de abrir no seu país o negócio formatado pela empresa franqueadora.

O maior desafio da expansão através de franquias no exterior é sua capacidade de adaptação às características do mercado escolhido sem descaracterizar a própria franquia. Exemplos de franquia: McDonalds, Burger King, O Boticário.

Para se concretizar o contrato por franquia deve se considerar os seguintes pontos:

1. Análise da situação legal da empresa - para transformar uma empresa em franquia, antes de qualquer outra acção você deve se certificar que todas as questões legais que envolvem este processo estejam devidamente acertadas. Uma das principais preocupações diz respeito ao registro da marca.

2. Elaboração do Plano de Negócio - uma das primeiras acção a ser feita no processo de transformação de uma empresa em franquia é a elaboração de um plano de negócio detalhado sobre tudo que envolve essa transformação, principalmente os aspectos que dizem respeito ao planejamento financeiro, tanto do ponto de vista do franqueador quanto do franqueado. Deverá constar todas as taxas que serão praticadas, como a taxa de franquia, royalties e outras. Além disso, é preciso deixar bem claro o fluxo de caixa esperado para as franquias e o prazo de retorno do investimento inicial do franqueado.

3. Plano de expansão da franquia - elaborado o plano de negócio, é preciso definir qual será o plano de expansão da franquia, as cidades ou regiões onde serão instaladas as franquias, principalmente no início do projecto, pois do seu sucesso depende o crescimento da rede.

4. Sistematização dos processos - é preciso criar os manuais de operação da franquia, com detalhes de todos os processos, indo desde a instalação até o funcionamento no dia a dia. É necessário treinar e orientar o franqueado de forma passar o máximo de informação possível sobre o negócio (uso de equipamento, gestão, outros).

5. Seleção dos franqueados - Essa é a etapa mais crítica do processo. Um franqueado precisa ser muito mais do que um investidor, ele precisa ser um parceiro da franquia, alguém que esteja disposto a vestir a camisa da marca e crescer junto com ela. O processo de seleção de franqueados deve buscar por empreendedores com o perfil de quem incorpora o espírito do negócio, seus princípios e ideais.

6. Elaboração dos contratos - uma das partes mais importantes da transformação de uma empresa em franquia está na elaboração dos contratos que irão reger as relações entre franqueador e franqueados.

(Vide em Anexo exemplo de um contrato de franquia).

2.5 Contrato de Produção

Consiste em contratar uma empresa no exterior para que ela fabrique seu produto em determinadas condições, geralmente com a marca da contratante e buscando ganhos de competitividade.

A venda dos produtos pode ocorrer no próprio país da empresa contratada, no país da empresa contratante ou em terceiros países onde a contratante actue. Diversas empresas no mundo, incluindo têxteis e calçado, contratam indústrias na China para fabricarem seus produtos.

Para a efectivação do contracto de produção é importante considerar o seguinte:

- 1. Definição das especificações do produto** – definição com clareza dos requisitos e especificações do produto, isto é, forma do produto, composição do material, padrões, ciclo de vida do produto, entre outros aspectos que têm a ver com produção.
- 2. Selecção** – escolha de um fabricante com experiência relevante para entregar responsabilidade de produzir e comercializar os seus produtos seguindo as especificações do contratante;
- 3. Transferência de conhecimento e desenvolvimento de processos** - após o acordo alcançado com o fabricante do contracto, se segue ao desenvolvimento do processo de fabricação do produto. Nesta fase se é partilhada com o fabricante contratado todas as instruções de trabalho existentes, as fontes de aquisição de matéria-prima, transferência de conhecimento juntamente com os gestores de topo, com os responsáveis pela produção e entrega do produto final.
- 4. Desenvolvimento da linha de fornecimento** - simultaneamente ao desenvolvimento dos processos de fabricação e montagem, a cadeia de suprimentos de matéria-prima e/ou peças auxiliares deve ser estabelecida. Todo o desenvolvimento, qualificação e gerenciamento da linha de suprimento de componentes leva uma equipe experiente, familiarizada com os processos e padrões específicos obedecendo todos padrões de qualidade, higiene e outros que possam ser requeridos.
- 5. Treinamento e qualificação de processos** - quando o fluxo, as instruções de trabalho e os componentes estiverem prontos, o treinamento e a qualificação do operador podem iniciar. O processo deve continuar eficientemente, com aderência a rigorosos padrões de qualidade. Ainda precisa permanecer consistente, independentemente da Tecnologia que esteja sendo usada. A equipe do fabricante do contracto precisará criar instruções de fabricação personalizadas, essenciais para produzir produtos acabados que atendam aos altos padrões de qualidade. O treinamento documentado completo precisa ser realizado para que essas instruções sejam entendidas por todos os operadores.
- 6. Produção** - é necessário que haja um plano de produção sólido. Normalmente, isso significa empregar uma previsão de demanda precisa, que é a base da qual os níveis de estoque, pontos de reabastecimento e cronogramas de compras de matérias-primas são derivados.

Não deve haver barreiras que inibam a comunicação entre o contratante e o fabricante contratado quando se trata da previsão, ou qualquer informação que possa impactar a demanda do produto, com essas informações sendo compartilhadas o mais rápido possível. Isso promoverá um plano de produção robusto, construído para suportar os picos e vales dos ciclos comerciais típicos.

2.6 Operações Prontas (turnkey)

Geralmente utilizadas na implantação de uma unidade industrial, de indústrias de geração de energia ou de uma plataforma de petróleo que é entregue à empresa operadora completamente instalada pelo fornecedor.

É uma maneira para uma empresa estrangeira para exportar seu processo e tecnologia para outros países através da construção de uma fábrica no país. O conceito básico é que, em um Contracto por Operações Prontas (Turnkey), o contratado deve fornecer as obras prontas para uso ao preço acordado e em uma data fixa. A realidade é que o contratante deve estar envolvido activamente no projecto em todas as etapas.

Todos contractos de operações prontas incluem no mínimo três componentes, nomeadamente:

- O projecto da instalação pelo contratante incluindo certos aspectos do projecto já definidos;
- A componente tecnologia - patentes, know-how etc., na medida em que diz respeito aos trabalhos concluídos, pode ser visto como incorporado já no projecto
- Fornecedores (construção e montagem também fazem parte das obrigações do contratado).

2.7 Contracto de Gestão

Operação a qual um empreendimento do mercado doméstico cede o direito de operacionalizar o negócio a uma empresa estrangeira, sem lhe transferir a propriedade. É uma operação comumente utilizada por redes hoteleiras, cujo imóvel é de um investidor local e a gestão é de uma rede global.

São acordos, geralmente entre duas ou mais empresas com interesses complementares, que unem forças para fazer frente a um concorrente comum, reduzir custos, transferir tecnologia ou aceder novos mercados. Em alguns casos, a aliança estratégica inclui a criação de uma nova empresa com a participação accionaria das empresas parceiras, configurando uma joint venture. Não é incomum empresas estrangeiras oferecem tecnologia a empresas nacionais tendo em troca o acesso ao referido mercado.

Trata-se de uma operação na qual um empreendimento do mercado doméstico cede o direito de operacionalizar o negócio a uma empresa estrangeira, sem lhe transferir a propriedade. É uma operação comumente utilizada por redes hoteleiras, cujo imóvel é de um investidor local e a gestão é de uma rede global. Abaixo estão descritos os passos para a realização de um contracto de gestão:

1. Preparação do contracto - identificação adequada das necessidades, razões e objectivos finais que exigem um contracto facilita muito as decisões posteriores. Os contractos devem procurar definir e mitigar os riscos em um relacionamento, prevendo possíveis cenários que possam ocorrer ao longo da vida útil do documento e contabilizando-os no contracto. Por exemplo, os termos do contracto de um contracto devem abordar o que acontece se o cliente pedir falência, falir ou vender a empresa, juntamente com outras contingências que possam surgir.

2. Negociar o contracto - a negociação deve começar com transparência e confiança. Antecipar e pesquisar as necessidades da outra parte antes da conversa simplifica o processo e cria uma base sólida para um relacionamento duradouro.

3. Aprovação antes de finalizar o contracto - após a negociação e concordância entre as partes, se celebra o contrato. Em empresas maiores que precisam de aprovação do gerente ou têm procedimentos de auditoria, todos os requisitos para aprovação precisam ser atendidos antes de finalizar o negócio.

4. Execução do contracto - ambas as partes concordam, o próximo passo é simplesmente oficializá-lo.

5. Gerenciar após a assinatura - obrigações, auditoria e renovações - a realização de auditorias regulares garantirá que as obrigações sejam cumpridas e que o valor seja realizado. O gerenciamento de contractos pode ser uma tarefa demorada, mas, se gerenciado adequadamente, pode ser uma das áreas mais lucrativas para construir relacionamentos comerciais e gerar receita. As empresas recorrem às plataformas de gerenciamento de contractos para reduzir custos, mitigar riscos e aumentar a lucratividade.

2.8 Subsidiárias de Propriedade Integral

É a abertura de filiais de propriedade integral em mercados externos, que não sejam o país sede (matriz) da empresa proprietária. A nova filial (subsidiária) pode começar do zero ou através da aquisição de uma empresa já existente. Este processo é realizado através do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) implicando o estabelecimento de uma nova unidade ou a compra de uma empresa já existente.

O investimento externo directo no exterior abrange a posse de uma unidade, subsidiária ou filial, no país-alvo. O investimento directo considera que o investidor possua controle e actuação significativa sobre o seu bem. A aquisição é vista como vantajosa, pois propicia o ingresso mais rápido no mercado e retorno mais ágil do investimento. Para que se consuma é necessário ter em conta os seguintes passos:

1. Autorização da formação de uma subsidiária - convoca-se uma reunião do conselho de administração ou outra propriedade administrativa da empresa existente para votar na formação de uma subsidiária. Registre os resultados da votação na acta da reunião. Se a votação for aprovada por maioria, elabora-se uma resolução em memória da decisão e a assinada pelo presidente.

2. Escolha um tipo de entidade comercial para a nova empresa - deve configurar a subsidiária como uma corporação ou uma Sociedade De Responsabilidade Limitada, porque esses dois tipos de entidade têm status legal independente para estabelecer um passivo separado para as duas empresas e uma estrutura de propriedade que permite à empresa existente deter toda a participação na subsidiária. Esta decisão tem importantes consequências fiscais, portanto, se deve consultar um advogado para tomar a melhor decisão.

3. Elaboração do documento de formação da empresa de acordo com a lei estadual - deve se consultar os estatutos comerciais do Estado para obter instruções sobre como preparar artigos de incorporação para uma empresa ou artigos de organização para uma Sociedade De Responsabilidade Limitada.

4. Capitalização da empresa - posteriormente é feita a transferência de activos para a subsidiária para que possa iniciar as operações. Essa transferência inicial deve ser em troca da participação da empresa na subsidiária.

5. Elaborar o estatuto social da subsidiária e o contracto de indemnização - o estatuto fornece orientações sobre como os procedimentos operacionais internos da nova subsidiária funcionarão. Deve se delinear o processo que a controladora seguirá para nomear ou mudar directores para o conselho da subsidiária e proibir alterações a eles sem a permissão da controladora. Ainda, deve redigir um contracto de indemnização para proteger a administração das responsabilidades da empresa.

2.9 Joint Venture

Trata-se de uma estratégia de cooperação entre empresas autónomas, denominada em outras nações de Filial Comum, Associação de Empresas entre outras denominações. A “joint venture” representa a partilha de um investimento directo internacional com um sócio”, sendo uma forma de minimizar os riscos políticos e económicos dos associados da firma, além de proporcionar poucas ameaças à entrada em países que contam com impedimentos jurídicos e culturais.

As joint ventures são díspares de outros modos de entrada societários, pois duas ou mais empresas juntam o seu potencial a fim de formarem uma nova firma. No caso das joint ventures, o intuito é conquistar uma parcela maior de mercado e obter

economia de escala. Contudo, necessita-se de maior emprego de capital e tempo, onde os riscos tomados pelo investidor são consideravelmente maiores do que nas estratégias abordadas anteriormente.

Em suma, cada empresa deverá realizar uma análise dos factores internos e externos à organização, a fim de auxiliar na identificação do modo de entrada no exterior mais adequado para ela. Portanto, sugere-se analisar o ambiente de marketing e esquematizar uma Matriz SWOT para a empresa.

O processo de Joint Venture decore sobre os seguintes passos:

1. Diligência prévia - é importante conhecer a outra empresa antes de se comprometer. Uma diligência prévia servirá para garantir que a empresa é sólida para integrar uma parceria com potencial ao sucesso tendo em conta os riscos envolvidos durante a transacção.

2. Definir limites e duração do projecto - é importante que sejam definidos os objectivos e o tempo de duração do projecto. Pois isso permitirá o planeamento de todas actividades bem como a gestão dos recursos existentes para que os objectivos previamente estabelecidos sejam alcançados.

3. Escolha do tipo de joint-venture - a joint-venture pode ser horizontal, se o contracto for celebrado entre concorrentes directos que trabalham dentro do mesmo sector de mercado; pode ser vertical se for estabelecido entre pessoas singulares ou colectivas que actuem em diferentes níveis do processo de produção. Existem também as chamadas joint-ventures igualitárias ou maioritárias, dependendo da distribuição de poder, ou entre nacionais ou internacionais.

4. Estipular mecanismos de dissolução ou resolução de bloqueios numa joint-venture - isso pode ser feito através da inclusão de uma cláusula de submissão expressa nos tribunais de justiça onde vai operar; através de uma cláusula compromissória, cuja sede está localizada no local onde a joint-venture está localizada ou vai desenvolver a sua actividade, ou através de uma cláusula de desbloqueio que permita a compra de acções pelas restantes partes.

5. Possíveis acordos de não concorrência - este tipo de acordos serve para que, em caso de rescisão da joint-venture, as empresas não possam competir no sector do outro.

6. O contracto da Joint Venture - todos os itens acima devem figurar no contracto da joint-venture. Este documento é o que definirá toda a relação entre os sócios, responsabilidades legais e participação no projecto. É por isso essencial ter uma experiência na sua elaboração.

(Vide em Anexo exemplo de um contracto de joint Venture).

GUIÃO 3. REGIMES ADUANEIROS (GERAIS E ESPECIAIS)

O Regime aduaneiro é o conjunto de procedimentos aduaneiros específicos aplicáveis aos bens, mercadorias, valores e meios de transporte e outros bens, pela autoridade aduaneira. Os regimes aduaneiros subdividem-se em Regime Aduaneiro Geral e Regimes Aduaneiros Especiais.

O Regime Aduaneiro Geral - é aplicável à mercadoria que entra (importação) ou sai (exportação) do país a título definitivo. São cobrados os tributos incidentes na importação, salvo casos de isenção ou benefício de taxa preferencial no âmbito de um acordo de comércio preferencial. A exportação está sujeita a taxa 0, salvo para os produtos com sobretaxa.

Regimes Aduaneiro Especiais - são aqueles por meio de que, em regra, as mercadorias entram no país com suspensão do pagamento de direitos e demais imposições aduaneiras. Pode-se citar, por exemplo, a importação ou exportação temporárias, o trânsito aduaneiro, vide artigo 32, do Decreto 9/2017 de 6 de Abril que aprova as Regras Gerais de Desembaraço Aduaneiro de Mercadorias (ANEXO F).

GUIÃO 3.1. REGIME ADUANEIRO GERAL 1: EXPORTAÇÕES

3.1.1 REGISTO COMO OPERADOR DO COMÉRCIO EXTERNO

Os seguintes são os passos para que os interessados se registem como operadores de comércio externo:

PASSO #1 Registo da empresa junto as Entidades Legais e Conservatório do registo comercial

O operador de comércio externo deve ser entidade legalmente constituída. No acto do registo/legalização de suas empresas, os proponentes devem incluir a exportação/importação como um dos objectos ou áreas de actuação da empresa.



PASSO #2 Registo da empresa como operadora de comércio externo junto ao Ministério do Comércio

Após a legalização da empresa, certificada por meio de um licença/Alvará emitido pelas entidades legais e Conservatória do registo comercial, a empresa ou individuo licenciado deve fazer um novo registo, específico como Exportador, junto do Ministério da Indústria e Comércio (MIC), que emite um cartão de identificação atestando a autorização para operador de exportação (Dec. 49/2004, de 17.11).

- Com vista a melhorar os procedimentos em relação ao comércio externo e à simplificação de todo o processo de desembaraço, tanto para as importações como para as exportações, o Governo, em relação às importações, aboliu o licenciamento das operações de comércio externo, ficando o operador obrigado apenas a efectuar o registo comercial.
- Os custos do registo junto ao MIC são de 250.00MT (Duzentos e Cinquenta Meticais), correspondente ao custo da sua emissão e de 1.000.00MT (Mil Meticais) correspondente a taxa de inscrição (para o caso de importação). A inscrição como exportador está isenta do pagamento da taxa.



PASSO #3 Emissão do Cartão de Operador de Comércio Externo

- Decorrente do registo, o Ministério da Indústria e Comércio (MIC) atribuí ao Exportador/Importador um Cartão de Operador de Comércio Externo;
- O Cartão de importador ou cartão de exportador tem validade de 12 meses ou um ano renovável.

Quem se pode qualificar como operador do comércio externo?

Poderão ser qualificados como operadores do comércio externo as seguintes entidades:

- Podem ser operadores do comércio externo, tanto os nacionais como estrangeiros.
- As empresas estrangeiras podem exercer em paralelo a actividade de operador de comércio externo, desde que possuam licenciamento de representação estrangeira sob forma de agenciamento.
- O alvará individual ou da empresa registado como um exportador e o Cartão de Exportador ([ANEXO L](#)) são os

documentos legais básicos necessários para os interessados operarem nas áreas de exportação/importação.

- Comerciantes com alvará emitido pelo Ministério da indústria e comércio que inclua a importação e exportação;
- Agentes económicos com autorização para o exercício de uma actividade produtiva, emitida pelo respectivo órgão superintendente da área;
- Projectos de desenvolvimento ou reabilitação devidamente confirmados pelos órgãos competentes do Estado;
- Organizações não governamentais e confissões religiosas com projectos aprovados pelos órgãos competentes do Estado.

Quem está isento de autorização de importação/exportação?

São isentos da necessidade de possuir uma autorização de exportação/importação emitida pelo MIC:

- Os que se enquadram no regime simplificado de importações;
- Importação de bens para o uso próprio ou as pessoas privadas que exportam bens pessoais (bagagem);
- Importação de amostras de artigos de propaganda e publicidade, sem valor comercial, efectuado por empresas domiciliadas em Moçambique.
- Missões e funcionários diplomáticos; Missões consulares e religiosas;
- Entidades que exportem amostras sem valor comercial; e
- Outras entidades especificamente autorizadas pelo MIC para realizar operações de exportação

3.1.2 PROCEDIMENTOS DE EXPORTAÇÃO

A exportação faz parte do regime aduaneiro geral tal como as importações. Após registo como operador de Comércio externo, os seguintes são os passos para se efectuar quaisquer exportações:

Passo 1. Estabelecimento do Contacto com o Comprador

Tendo identificado o mercado, produto que pretende exportar e o/s cliente/s interessado/s, o exportador partilha as especificações do produto e, caso seja requerido envia amostras do mesmo.

Passo 2. Visita pessoal ao mercado identificado (opcional, mas altamente recomendado)

A experiência de muitos tem demonstrado que uma visita pessoal ao mercado em potência é muito compensadora. Ajuda a estabelecer contacto com o cliente em perspectiva e proporciona, igualmente, a oportunidade de estudar, no local de venda, a apresentação, estilo, embalagem, etc dos produtos.

Estas visitas são altamente informativas e também educativas. Uma investigação preliminar sobre a situação no País e sobre questões comerciais será muito útil.

Passo 3. Negociação com o cliente importador

Com a globalização influenciando completamente o comércio mundial, a negociação internacional tem-se tornado cada vez mais complexa e comum entre às empresas dos mais diversos segmentos e portes.

Passo 4. Contracto de compra de venda

O Contracto de compra é o primeiro documento formal que se estabelece entre os parceiros vendedores e os compradores, podendo ser formal ou informal. O Contracto formal é um documento escrito e assinado por ambas as partes. O informal por sua vez é estabelecido em resultado de uma troca de correspondência e telexes contendo uma oferta explícita e uma aceitação categoria da oferta entre o comprador e o vendedor.

Este é um documento feito na base da oferta feita pelo vendedor e aceitação pelo comprador. A “oferta” é uma proposta de venda e a “aceitação” é uma concordância da parte do comprador com a oferta e os seus termos.

Nesta fase, o exportador acorda com o cliente os termos de entrega, prazos e os termos de pagamento; o exportador envia em seguida uma factura proforma na base da qual o cliente emite uma ordem de exportação seguida de uma ordem de compra.

Antes de se firmar um contracto de venda, é prática comercial e prudente a obtenção de um relatório sobre a idoneidade do comprador, a fim de se verificar qual a sua reputação de solvibilidade, a não ser que o comprador já seja conhecido do exportador. O relatório sobre idoneidade é um documento confidencial que pode obter-se através do banco do exportador. Um contracto internacional de compra e venda de mercadoria deve apresentar de forma clara pelo menos os seguintes elementos: Identificação do exportador/ importador; A descrição do produto; Preço acordado dos produtos; Qualidade, quantidade e embalagem; Forma de pagamento; Termos de venda; Preço e moeda em que se efectua o pagamento; Plano de entrega; Lei aplicável em caso de possíveis conflitos comerciais; Arbitragem; Modalidade de embarque; Portos de embarque e de destino; Seguros a serem considerados; Entre outros elementos julgados importante por ambas partes.

Passo 5. Encomenda de Exportação

A partir do momento em que o exportador faz uma oferta de venda e o importador aceita a oferta, esta se transforma numa encomenda firme de exportação.

A primeira coisa que o exportador terá de fazer é verificar se a “encomenda” está conforme a “oferta de venda”, assegurar-se de que o comprador está na posse de uma licença de importação (se esta for exigida no país importador) e confirmar se a licença de importação contém a garantia da parte do Governo do importador de uma convertibilidade imediata da moeda, quando tiver que se efectuar o pagamento.

Passo 6. Produção dos Produtos

Enquanto se trata da transacção para se conseguir o DU e as demais documentações inerentes a exportação, o exportador deverá tomar medidas para se fabricar, produzir ou conseguir adquirir os produtos tendo em conta os prazos acordados com o comprador.

Passo 7. Seguro da Carga

Antes de os produtos serem retirados da fábrica ou armazém, o exportador terá de segura-los, de acordo com os termos da venda. Normalmente os produtos são segurados desde o armazém ou depósito do exportador até ao armazém do importador.

Passo 8. Transporte da mercadoria para as premissas das Alfândegas ou Portos

A carga é transferida das premissas do vendedor ou exportador para as premissas das Alfândegas onde também operam as transportadoras internacionais. A carga de exportação é descarregada na instância aduaneira do país exportador, ficando sob custódia deste.

Passo 9. Inspeção pré-embarque pré-shipment - IPE

Se alguma inspecção tiver sido acordada entre o exportador e o comprador (ex fitossanitária, fumigação, etc), esta deve ter lugar antes do frete e realiza-se no Porto ou excepcionalmente em local previamente autorizado pelas entidades

aduaneiras. Depois de completar as formalidades de inspecção, quality check (QC), as mercadorias podem já ser empacotadas observando os standards internacionais de segurança de cargo (exemplo Palletization ou Crating).

Algumas mercadorias importadas estão sujeitas à Inspeção Pré-embarque (IPE), procedimento que é realizado pelos funcionários aduaneiros dos países de origem ou de destino ou por entidades a quem os Governos delegarem essa missão.

Os encargos normais decorrentes do serviço de IPE correm por conta do Estado, excepto se por erro ou omissão do exportador/importador, houver necessidade de efectuar nova inspecção.

A inspecção compreende a verificação da qualidade e quantidade das mercadorias declaradas e a classificação pautal, indicação do valor aduaneiro com base na informação do fornecedor e emissão do Documento Único Certificado (DUC) com toda a informação disponível preenchida, incluindo o cálculo das imposições devidas.

As mercadorias abrangidas por esta medida constam de uma tabela (Lista Positiva) anexa ao Diploma Ministerial n.º 19/2003 de 19 de Fevereiro – Regulamento da Inspeção Pré-Embarque.

As mercadorias constantes na lista positiva que não forem submetidas ao processo de IPE por falha do importador/exportador não poderão ser desalfandegadas.

Entretanto, poderão a pedido do importador às Alfândegas, serem sujeitas a uma inspecção Pós- desembarque (IPD), nas Terminais de Carga, mediante pagamento de multa de 10% sobre o valor aduaneiro das mesmas.

É da responsabilidade do importador informar ao vendedor/exportar sobre a obrigatoriedade de submeter a mercadoria a inspecção pré-embarque quando esta for requerida.

Passo 10. Empacotamento e contentores

Se os produtos são transportados por mar, o exportador decide se o fará na modalidade LCL ou FCL:

- A modalidade FCL refere-se a remessas para as quais todas as mercadorias no contentor são propriedade de uma única entidade;
- A modalidade LCL envolve produtos de múltiplos proprietários empacotados juntos.

Passo 11. Envio dos Documentos para o Despachante

Todos os documentos requeridos para o processo de exportação devem ser entregues a um Despachante Aduaneiro.

O despachante aduaneiro é o profissional com poder outorgado pelo exportador ou importador, que se encarrega de apresentar para Alfândega, a documentação estabelecida nas normas tributárias, relativas ao despacho aduaneiro de importação ou exportação. Esta é a Entidade autorizada a agir na qualidade de declarante e de apresentar às autoridades aduaneiras qualquer tipo de documento para o desembaraço aduaneiro de mercadorias sujeitas ou não a direitos e demais imposições cobradas pelas Alfândegas, salvo nos casos de desembaraço directo.

12. Despacho Aduaneiro ou Despacho Alfandegário

Antes de embarcar as mercadorias, o exportador deve efectuar o despacho aduaneiro através de um agente devidamente credenciado pelas Alfândegas, mediante a apresentação dos seguintes documentos:

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

Passo 13. Carregamento da Mercadoria

Após o despacho aduaneiro, os produtos são levados para os armazéns portuários, aí ficando até serem carregados a bordo do navio. Um funcionário da agência de navegação confere a carga e se houver alguma falta ou algo de anormal na carga ou na sua embalagem, ele toma nota do facto na folha de conferência e também na ordem de embarque.

- Depois de efectuado o carregamento, a ordem de embarque é assinada pelo capitão do navio como prova do recebimento da carga a bordo. Trata-se de um recibo formal e serve o propósito do Mate's Receipt.
-
- Passo 14. Obtenção do Conhecimento de Embarque ou Bill of Lading
- Depois de terminado o embarque, o Despachante ou agente transitário prepara os diversos exemplares do conhecimento de embarque (ou Bill of Lading) em impressos próprios da companhia de navegação e apresenta-os, juntamente com a ordem de embarque assinada pelo capitão à companhia de navegação ou seu agente autorizado, a fim de serem assinados.
- A Bill of Lading (BL or BoL) é um documento legal emitido por um transportador ao exportador que detalha o tipo, quantidade e destino das mercadorias que estão sendo transportadas. Bill of Lading também serve como recibo de remessa quando a transportadora entrega a mercadoria em um destino pré-determinado. Deve-se esperar que a mercadoria esteja no navio para se solicitar o documento.
-
- No caso de uma venda CIF ou CFR, serão assinados pela companhia de navegação ou seu agente após o frete ter sido pago sendo o conhecimento de embarque carimbado com o carimbo “freight prepaid” (frete pago adiantadamente) ou “freight payable” (frete a ser pago), conforme o caso.

3.1.2. Termos de Entrega das mercadorias

Os termos de entrega podem ser:

EX-Works, (EXW) é uma modalidade onde o vendedor coloca a mercadoria no país e local acordado com o comprador, sendo que este último fica o responsável os custos de transporte.

FOB: Free on Board ou Freight on Board, é uma modalidade em que o comprador paga pelo for freight and shipping costs e assume responsabilidade total do cargo.

CFR: Cost and freight é a modalidade em que o vendedor é responsabilizado pelo transporte da mercadoria até o porto de destino ficando o seguro por conta e escolha do comprador.

CIF: Cost, Insurance and Freight é a modalidade em que o vendedor paga os custos de frete incluindo o seguro para transportar a mercadoria para o porto de destino ou porto de desembarque.

DAP: Delivery at Place, é a modalidade em que o vendedor coloca a mercadoria no local de destino da exportação, mas que comprador assume toda a responsabilidade e pelas taxas e impostos incluindo outros custos de importação e

transporte da mercadoria até o local acordado no país de destino.

DDP: Delivered Duty Paid é a modalidade em que o vendedor assume os riscos e os custos das taxas e impostos incluindo outros custos de importação da mercadoria no país de destino.

Outros

3.1.3 DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA PARA A EXPORTAÇÃO

Documento Único

Para iniciar qualquer acção de exportação, o Operador deve preencher um documento denominado Documento Único (DU), onde indica as mercadorias objecto de exportação/importação e o regime aduaneiro aplicável. Este documento é denominado Documento Único (DU), Documento Único abreviado (DUA), Documentos Simplificado (DS) ou toma outras formas previstas na lei, conforme disposto no Diploma Ministerial nº 16/2012, de 01 de Fevereiro.

Dependendo do regime a aplicar e do meio de transporte utilizado, o DU deverá ser acompanhado por:

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

O DU e os documentos que o acompanham serão tramitados para desembaraço nas estâncias aduaneiras onde os bens e as mercadorias se encontrem depositados.

Os DU's relativos a bens e de mercadorias depositadas em armazéns de regime aduaneiro serão entregues e tramitados na estância aduaneira da respectiva jurisdição.

Para pequenas encomendas comerciais usando o DUA e para o sistema simplificado usando o DS, a declaração será entregue nas estâncias aduaneiras designadas pelo Director Geral das Alfândegas.

Declaração de Exportação

Junto ao Documento único, o Operador deve assinar uma Declaração de Exportação. Declaração de Exportação é uma declaração escrita e assinada pelo exportador feita sobre o Documento Único, contendo todas as informações exigidas por Lei sobre as mercadorias a serem exportadas. Uma Declaração de Exportação deverá ser acompanhada por:

- Prova de registo de exportador do MIC; Facturas comerciais;
- Lista de embalagens ou de carga a granel;
- Documento comprovativo da propriedade da mercadoria;
- Certificado de Origem;
- Qualquer licença necessária para as mercadorias;

- Autorização especial nos casos em que a mercadoria a exportar consta do quadro IV anexo ao Decreto nº 34/09, de 6 de Junho;
- DU de importação se as mercadorias estiverem a ser reexportadas; DU de armazém se for necessário;
- Pedido de assistência na embalagem de mercadorias para exportação, se for necessário

Certificados de Origem (ANEXO I)

Como parte dos documentos de exportação, o exportador de obter o Certificado de Origem:

- **Certificado de Origem ou de procedência:** acompanham mercadorias para qualquer parte do mundo e são emitidos pela Câmara de Comércio de Moçambique, são certificados que não garantem tratamento preferencial, destinam-se a aferir donde vem a Mercadoria. Exemplo: uma mercadoria pode ser proveniente da RSA sem ser originária daquele país.
- **Certificado de Origem para benefício de tratamento preferencial** - são emitidos pelas alfândegas ao abrigo dos Acordos de Comércio Preferencial, assinados pelo Governo moçambicano, com eles o exportador pode beneficiar de uma tarifa preferencial no país de destino das mercadorias. Exemplo: os Certificados emitidos para Malawi, Zimbabwe, SADC, para países da União Europeia, de Parceria Económicas (APEs), EUA (AGOA), China e Índia (ANEXO G).
- **Certificado de Origem do SGP (Sistema Generalizado de Preferências)** -são emitidos ao abrigo da UNCTAD e preconizam a ajuda aos países em vias de desenvolvimento. São emitidos pelas Alfândegas
- O custo do Certificado de Origem ou de proveniência é de 1.500,00 Meticais para membros com formulários preenchidos pela Câmara de Comércio de Moçambique e de 1.400,00MT para formulários preenchidos pelo membro.

Para as empresas não filiadas/membros da CCM o custo da emissão do Certificado de Origem é de 1.900,00MT com formulários preenchidos pela Câmara de Comércio de Moçambique e 1.800,00MT com formulários preenchidos pelo Cliente.

Para a emissão de certificado de origem, o exportador deve apenas apresentar cópia da factura comercial. O Certificado de Origem tem validade de 90 dias, contados a partir da data de sua emissão. A emissão do certificado de origem deve ser feita em cada operação de exportação. Cada certificado de origem corresponde a um tipo de produto constante na factura. Uma factura pode conter mais do que um tipo de produto, implicando a emissão dos respectivos certificados de origem correspondentes.

Outros Certificados obrigatórios conforme o tipo de carga

- **Certificado fitossanitário:** são emitidos pelo Ministério da Agricultura quando se trata de produtos pesqueiros ou florestais e de origem animal (ANEXO J);
- **Certificado CITES:** quando se trata de animais vivos e de espécies marinhas protegidas, troféus de caça e peles de animais bravios, cuja exportação é destinada aos países membros da Convenção Internacional sobre o Comércio de Espécies Protegidas da Flora e Fauna Bravia e são emitidos pelo Ministério da Agricultura;

- **Certificado de Inspeção pré-embarque:** quando se trata de produtos em que a lei exige que haja inspeção pré-embarque (ex. castanha de caju) e o certificado é emitido por empresas de inspeção.
- **Certificado de controlo de qualidade:** quando o contrato de venda exige um certificado emitido pelo Instituto de Padrões de Qualidade no país do exportador, indicando a qualidade da mercadoria embarcada.

Custos Básicos de Referência no processo de Exportação

ITEM	VALOR ESTIMADO (MZN)
Obtenção de Certificado de Exportador (Licença Anual)	9 000,00
Emissão de Certificado de Origem	1 900,00
Licença do Ministério da Agricultura (no caso de Produtos Agro-pecuários)	7 000,00
Frete Marítimo (Pode Estar incluso na factura apresentada ao Importador)	140 000,00
Custo com Despacho Aduaneiro (Pode Estar incluso na factura apresentada ao Importador) ⁴	15 000,00
TOTAL	172 900,00

3.14 MODOS DE PAGAMENTO DOS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO

Modos de Pagamento dos Produtos de Exportação

As exportações podem ser feitas ao abrigo da:

- Carta de crédito;
- Remessas documentárias (transferências bancárias); ou
- Cash/Cheques.

Exportações realizadas ao abrigo de cartas de crédito

Todo o exportador, aquando da execução de uma venda de exportação, deve assegurar que todas as cartas de crédito emitidas para a compra de produtos moçambicanos, sigam as seguintes directivas:

- A descrição dos produtos, a sua qualidade, quantidade e tipo de embalagem, o preço por unidade e as condições de venda (FOB, CIF CFR, entre outros) deverão ser claramente mencionadas no Documento Único;
- Período de validade para a negociação deverá ser o constante no contrato e/ou na carta de crédito;
- Os certificados de origem sem tratamento preferencial são emitidos pela Câmara de Comércio de Moçambique.
- Conhecimentos de embarque emitidos à ordem do Banco do exportador que os endossa ao Banco emitente do crédito no espaço de 48 horas;

O importador é responsável por todas as despesas fora de Moçambique (nos termos contractuais e/ ou de crédito).

Exportações feitas em regime de Remessas Documentárias de Exportação

Todas as exportações feitas ao abrigo de Remessas Documentárias de Exportação estão sujeitas as regras da Câmara de

Comércio Internacional; este caso:

- Os conhecimentos de embarque são emitidos a ordem do Banco do exportador que os endossa ao Banco do importador;
- Período de validade para negociação deverá ser o constante no contracto;
- Os certificados de qualidade, e outros, são emitidos pelas entidades Governamentais de tutela.

Exportações feitas com base na modalidade cash (pagamento a vista)

1. A semelhança das outras modalidades, os certificados de origem sem tratamento especial são emitidos pela Câmara de Comércio de Moçambique. Os outros certificados, pelas entidades Governamentais de tutela; O conhecimento de embarque é directamente entregue ao exportador e este por sua vez o entrega ao seu cliente (importador).
2. Depois da recepção do telex operativo ou carta de crédito, o exportador (o beneficiário) deverá comparar o mesmo com o contracto, examinando estritamente se todas as cláusulas se encontram inteiramente cumpridas pelo crédito.
3. Se existe algo que não obedeça às condições do contracto, o exportador deverá imediatamente solicitar a sua emenda para uma forma que seja aceitável.
4. Os serviços dos bancos comerciais estarão sempre disponíveis para explicar as implicações do conteúdo da carta de crédito.
5. O exportador não deverá começar a embarcar os produtos sem estar seguro do inteiro cumprimento das cláusulas da carta de crédito, as quais terão de estar de acordo com as cláusulas do contracto.
6. De acordo com a lei cambial, nas exportações de mercadorias através do transporte rodoviário, a emissão do Documento Único é condicionada à apresentação do comprovativo de pagamento emitido pelo respectivo Banco Comercial.
7. O agente transitório terá de entregar ao banqueiro do exportador os originais dos conhecimentos de embarque ou notas de expedição no prazo de 48 horas após o embarque da mercadoria.
8. Se se cumpriu integralmente com todas as condições estabelecidas no crédito pelo exportador, o Banco Comercial prepara imediatamente os documentos para negociação com o seu correspondente conforme as cláusulas da carta de crédito e do contracto de exportação.
9. O Banco Comercial manterá o exportador informado sobre todos os documentos remetidos para cobrança documentária.
10. A pedido do exportador, o banco receptor poderá auxiliar a este, obter informações sobre a idoneidade e credibilidade do seu parceiro (importador).

3.1.5 PLANO DE EXPORTAÇÃO

Plano de Exportação/Plano de Negócio

A chave para a exportação bem-sucedida é ter um plano estratégico de exportação por escrito. O plano deve ser escrito e visto como uma ferramenta de gestão flexível, não como um documento estático. Os objectivos do plano devem ser comparados com os resultados reais, para medir o sucesso de diferentes estratégias.

Numa fase inicial um plano de exportação precisa ter apenas algumas páginas e deve procurar responder as seguintes questões:

- Produto ou Serviço
 1. Que necessidade meu produto ou serviço preenche no mercado global?
 2. Quais modificações, se houver, devem ser feitas para adaptar meu produto aos mercados de

exportação?

3. Preciso de licenças ou certificados especiais dos EUA ou do governo do comprador?
 4. Preciso modificar a embalagem ou a rotulagem?
- Considerações sobre preços
 1. Qual é o custo para colocar meu produto no mercado (frete, taxas, impostos e outros custos)?
 2. Dada uma estimativa dos custos de envio, qual é a minha estratégia de preços? O que, se houver, preciso proteger minha propriedade intelectual?
 - Promoção
 1. Quais modificações, se houver, devo fazer no meu site para fins de marketing? Devo vender em plataformas de comércio electrónico de terceiros?
 2. Quais tipos de mídia social devo usar para aumentar a conscientização?
 3. Devo participar de uma feira em que compradores internacionais estão presentes?
 - Questões de gestão
 1. As razões para perseguir os mercados de exportação são objectivos sólidos (como aumentar o volume de vendas ou desenvolver uma base de clientes mais ampla) ou mais frívolos (por exemplo, o proprietário quer uma desculpa para viajar)?
 2. Quão comprometida é a alta gerência na exportação? A exportação é vista como uma solução rápida para a queda das vendas domésticas? Os clientes de exportação serão negligenciados se as vendas domésticas aumentarem?
 3. Quais são as expectativas? Com que rapidez a administração espera que as operações de exportação se tornem auto-sustentáveis? Qual o nível de retorno do investimento esperado?
 - Experiência
 1. Com quais países os negócios já foram realizados?
Quais linhas de produtos são mais procuradas?
 2. Os clientes domésticos estão comprando o produto para venda ou remessa para no exterior? Se sim, onde?
 3. Quem são os principais concorrentes nacionais e estrangeiros?
 4. Quais são algumas das lições aprendidas de experiências anteriores de exportação?
 - Gestão e Pessoal
 1. Que experiência internacional interna a empresa possui (experiência em vendas internacionais, recursos de idiomas etc.)?
 2. Quem será responsável pela organização e equipe do departamento de exportação?
 3. Quanto tempo da gerência sénior deve/pode ser alocado?
 4. Que estrutura organizacional é necessária para garantir que as vendas de exportação sejam atendidas adequadamente?

- Capacidade de produção
 1. Como a capacidade actual está sendo usada?
 2. O atendimento de pedidos de exportação prejudicará as vendas domésticas? Existem flutuações na carga de trabalho anual? Quando? Por quê?
 3. Qual quantidade de pedido mínimo é necessária?
 4. O que é necessário para projectar e embalar produtos especificamente para exportação?

- Capacidade financeira
 1. Que quantidade de capital pode ser comprometida para exportar a produção e o marketing?
 2. Qual nível de custos operacionais pode ser suportado pelo departamento de exportação?
 3. Como as despesas iniciais dos esforços de exportação devem ser alocadas?
 4. Que outros novos planos de desenvolvimento podem competir com os planos de exportação?
 5. Até que data um esforço de exportação deve se pagar?
 6. A empresa se qualifica para algum tipo de financiamento à exportação?

Principais aspectos a ter em conta pelas empresas numa abordagem ao mercado externo

- Não tratar como um mercado de exportação, mas como o próprio mercado interno.
- Ter em conta que se trata um mercado centralizado, único e homogéneo. As diversas regiões do mercado externo possuem características muito diferentes e variáveis nos aspectos de hábitos de comércio, hábitos de consumo, preferências dos clientes, capacidade de compra, nível de desenvolvimento, e também clima e cultura (língua). Estes aspectos incidem sobre a estratégia a aplicar na comercialização e sobre os próprios produtos, que podem ser mais adequados em determinadas áreas face a outras.
- De uma forma geral o “preço” é importante. A combinação imagem/bom preço está na base de qualquer negócio de sucesso nestes mercados.
- Os segmentos de média/alta e alta gama não pagam necessariamente mais por uma maior qualidade, pelo que é necessária uma análise aprofundada da concorrência no segmento alvo a atingir.
- Em algumas zonas é essencial o apoio de um representante – agente local. É aconselhável um relacionamento directo com os clientes, o qual facilita o conhecimento da procura, a criação de novos produtos adaptados à procura e o estabelecimento de relações comerciais mais duráveis e estáveis.
- É importante manter o contacto frequente com o cliente, bem como o cumprimento do acordado quanto a prazos de entrega, condições da mercadoria, etc. O estabelecimento de relações de confiança e de bom serviço, assim como a relação directa e pessoal, sem grande cerimónia, são imprescindíveis para progredir no mercado. A falta de comunicação ou de resposta será interpretada como sinal de posteriores incumprimentos.

GUIÃO 3.2. REGIME ADUANEIRO GERAL 2: IMPORTAÇÕES E PROCEDIMENTOS

Os procedimentos de importação são semelhantes ao caso das exportações e, portanto, vai se aqui só destacar os mais notórios:

Os importadores devem ser registados junto do Ministério da Indústria e Comércio (MIC) que emite um cartão de identificação atestando a autorização para operador de importação.

Tal como no processo de exportação, para iniciar qualquer acção de importação, o Operador deve preencher um documento denominado Documento Único (DU), onde indica as mercadorias objecto de importação e o regime aduaneiro aplicável. Este documento é denominado Documento Único (DU), Documento Único abreviado (DUA), Documentos Simplificado (DS) ou toma outras formas previstas na lei, conforme disposto no Diploma Ministerial nº 16/2012, de 01 de Fevereiro.

Dependendo do regime a aplicar e do meio de transporte utilizado, o DU deverá ser acompanhado por:

- Prova da autorização de importador do MIC;
 - Documento de trânsito (se necessário);
 - Facturas originais;
 - DU certificado nos casos em que for feita a inspecção pré-embarque;
1. A licença do Certificado do exportador deve ser renovada anualmente
 2. O Valor da licença do Ministério da Agricultura varia consoante o tipo e quantidade da mercadoria a ser exportada. Neste caso usou-se como base a exportação de cerca de 20 toneladas de piripiri.
 3. O Custo do frete varia de acordo com a quantidade do produto e no meio usado para fazer a entrega da encomenda. Importa ressaltar que este custo pode ser da responsabilidade do Cliente (importador) e deverá constar na factura proforma enviada para o cliente.
 4. O custo com o Despacho Aduaneiro também deve ser incluso na factura proforma enviada para o cliente e este também varia de acordo com o tipo e volume da encomenda.
 - Se não for apresentado o DU certificado assinado pelo declarante, deve estar anexado um novo DU completo assinado pelo declarante, nas estâncias com sistema manual;
 - Título de propriedade, conhecimento de embarque, carta de porte aéreo, aviso de chegada, etc.;
 - Certificado de Origem (se for aplicável);
 - Outros documentos tais como, autorização de isenções, certificado fitossanitário, licença dos serviços de veterinária, etc; e,
 - Guia de emolumentos, nos casos de ser requerida a verificação fora das horas normais de expediente.

A Declaração Aduaneira de Importação é apresentada no momento de chegada das mercadorias ou antes, desde que as Alfândegas tenham à disposição o manifesto de carga.

O DU e os documentos que o acompanham serão tramitados para desembaraço nas estâncias aduaneiras onde os bens e as mercadorias se encontrem depositados. Os DU's relativos a bens e de mercadorias depositadas em armazéns de

regime aduaneiro serão entregues e tramitados na estância aduaneira da respectiva jurisdição. Para pequenas encomendas comerciais usando o DUA e para o sistema simplificado usando o DS, a declaração será entregue nas estâncias aduaneiras designadas pelo Director Geral das Alfândegas.

Os seguintes são os prazos a cumprir pelo declarante ou pelo importador:

- 10 dias úteis para efectuar o pagamento dos Direitos e demais imposições devidas no DU, sobre a data em que é emitido a respectivo aviso de pagamento;
- 60 dias para levantar o Documento Único certificado emitido pela empresa de inspecção pré-embarque. Este prazo é contado a partir da data de emissão do DU certificado;
- Após a chegada da mercadoria ao país, o importador tem 25 dias para levantar a mercadoria, findos os quais esta é considerada abandonada e inicia-se o processo de perdimento a favor do Estado por abandono e proceder-se-á à remoção das mesmas para o armazém de leilão.

GUIÃO 4. REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS

Regime aduaneiro especial é aplicado para atender algumas peculiaridades (de ordem económica, logística ou, simplesmente, para facilitação do comércio) que fogem à regra geral de arrecadação de impostos para importações e exportações.

Esse regime permite a entrada de mercadorias sem o pagamento de impostos porque, a princípio, elas ficarão no país por um tempo determinado e autorizado pelas alfândegas para, depois, serem devolvidos ao exterior. É o caso dos carros entram temporariamente para o país ou dos equipamentos musicais que chegam para os shows, entre outros. Conforme descrito anteriormente, as modalidades do Regime Aduaneiro Especial integram:

- Exportação temporária e reimportação;
- Importação temporária e reexportação;
- Trânsito Aduaneiro;
- Cabotagem; Transferência;
- Armazéns de regime aduaneiro;
- Zonas Francas;
- Lojas Francas;
- Zonas Económicas Especiais;
- Outros previstos por lei.

4.1. Exportação Temporária e Reimportação

Exportação Temporária é a saída de mercadorias do território aduaneiro, com um fim diferente do de consumo, e que permaneçam temporariamente fora do país, objectos de posterior reimportação, gozando de suspensão no pagamento de direitos aduaneiros e demais imposições, desde que satisfeitas as condições determinadas em legislação específica.

Tem como restrições:

- É somente permitida a exportação temporária de mercadorias com marcas, números de fabrico ou outros meios de identificação que permitam a confrontação no acto da sua reimportação;
- As mercadorias exportadas temporariamente para efeitos de concerto ou reparação devem fazer prova de que estão dentro de um prazo de garantia para que possam beneficiar da isenção de direitos sobre o valor da reparação, no acto da reimportação;
- As mercadorias exportadas temporariamente devem ser reimportadas, em regra, no prazo de um ano, o qual só pode ser prorrogado por despacho do Director-Geral das Alfândegas, por motivos justificados.

PRODUTOS OBJECTO DE EXPORTAÇÃO TEMPORÁRIA	ENTIDADE QUE AUTORIZA
Aeronaves de turismo;	Presidente da Autoridade Tributária de Moçambique
Animais reprodutores;	Director Geral das Alfândegas
Aparelhagem necessária à produção ou realização de documentários fotográficos ou cinematográficos, ainda que montada sobre veículos;	Director Geral das Alfândegas
Material de acampamento destinado a excursões de carácter científico ou cinegético;	Directores Regionais
Automóveis e outros veículos, pertencentes a pessoas que saiam do País temporariamente, nos termos regulamentares;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Discos e outros suportes de som ou imagem destinados a emissões radiofónicas que sejam propriedade dos órgãos de informação;	Director Geral das Alfândegas
Filmes cinematográficos revelados, sonorizados ou não;	Director Geral das Alfândegas
Equipamento e materiais que acompanhem entidades que se desloquem em missão oficial, devidamente credenciadas;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Material cénico e de trabalho artístico pertencente a artistas, companhias ou empresários de espectáculos públicos;	Directores Regionais
Mercadorias que façam parte de mostruários;	Director Geral das Alfândegas
Mercadorias e animais que vão a concursos, exposições, feiras ou espectáculos públicos;	Directores Regionais
Mercadorias que vão receber aperfeiçoamento, beneficiação, concerto ou complemento do seu fabrico;	Director Geral das Alfândegas
Encerados e outras coberturas para resguardo de carga transportada em veículos de qualquer tipo;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Géneros em pequenas quantidades que se destinem a feiras ou mercados públicos fronteiriços;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Colecções e obras de arte que constituam património artístico ou cultural nacional, mediante parecer favorável do Ministério que superintende a área da Cultura;	Presidente da Autoridade Tributária de Moçambique
Taras acondicionando mercadorias;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Outras mercadorias cuja exportação temporária seja permitida por legislação especial.	Directores Regionais

Fonte: Portal da Autoridade Tributária; Procedimentos Aduaneiros

Reimportação por sua vez é a entrada de mercadorias nacionais ou nacionalizadas, no território aduaneiro, que tenham sido objecto de exportação temporária.

As mercadorias objecto de reimportação não estão sujeitas ao pagamento de direitos aduaneiros e demais imposições desde que não tenham sido objecto de qualquer beneficiamento activo, excepto se tiverem sido objecto de reparação

prevista nos termos da garantia dada pelo fornecedor; no caso de ter havido qualquer beneficiação activa, são devidas imposições aduaneiras incidentes sobre o valor da beneficiação, excluídos do valor os montantes dos fretes e dos prémios de seguros pagos no envio desses e no retorno da mercadoria em questão.

4.2. Importação Temporária e Reexportação

Importação Temporária é a entrada de mercadorias no território aduaneiro, com um fim diferente de consumo e que permaneçam temporariamente dentro do país, objectos de posterior reexportação, gozando de suspensão no pagamento de direitos aduaneiros e demais imposições, desde que satisfeitas as condições determinadas em legislação específica. Tem como restrições as seguintes principais:

- É somente permitida a importação temporária de mercadorias com marcas, números de fabrico ou outros meios de identificação que permitam a confrontação no acto da sua reexportação;
- às importações temporárias que forem transformadas em definitivas aplica-se o valor aduaneiro da data da aceitação da declaração de importação temporária e as taxas em vigor;
- no caso de a mesma mercadoria, depois de reexportada, reentrar no País, em novo regime de importação temporária, não pode ser invocado o pagamento das imposições em processo anterior.

PRODUTOS OBJECTO DE IMPORTAÇÃO TEMPORÁRIA	ENTIDADE QUE AUTORIZA
Animais reprodutores – 180 dias;	Director Geral das Alfândegas
Mercadorias, matérias ou animais destinados a concursos, exposições, feiras ou espectáculos públicos, incluindo material para reclame – 90 dias;	Directores Regionais
Mercadorias que façam parte de mostruários sem valor comercial, ou quando com valor comercial devidamente inutilizadas nos termos da legislação aduaneira, que entrem no País para fins de demonstração – 30 dias;	Directores Regionais
Veículos automóveis, acompanhados ou não de reboques, tractores e outros veículos, caravanas, barcos de recreio, autocaravanas, motocicletas e motorizadas.	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Aviões e avionetas, em turismo ou em viagem de negócios – 30 dias;	Presidente da Autoridade Tributária de Moçambique
Mercadorias importadas temporariamente para receber qualquer beneficiação, aperfeiçoamento ou conserto, sendo posteriormente reexportadas – 90 dias;	Director Geral das Alfândegas
Discos e outros suportes de som ou imagem, destinados a emissões radiofónicas ou televisivas, dos órgãos de informação autorizados – 90 dias;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Taras acondicionando ou não mercadorias – 90 dias;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Instrumentos, filmes e materiais, para fins científicos ou de estudo – 180 dias;	Directores Regionais
Aparelhos, utensílios, ferramentas e máquinas para utilização temporária em actividades agrícolas, industriais e de construção – 360 dias;	Director Geral das Alfândegas

Aparelhagem e material necessário à produção e realização de filmes ou documentários fotográficos – 90 dias;	Directores Regionais
Material portátil para transmissão de reportagens, propriedade de órgãos de informação estrangeiros – 90 dias;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Aparelhos, máquinas, instrumentos, utensílios, veículos, material de acampamento e quaisquer outros artefactos destinados à execução de obras pertencentes ao Estado, mediante depósito de uma cópia do referido contracto na Alfândega – 360 dias, ou o referido no Quadro IX;	Presidente da Autoridade Tributária de Moçambique
Fitas cinematográficas para exibição em recintos públicos – 180 dias;	Directores Regionais
Armas de caça com autorização do Ministério do Interior – 30 dias;	Chefes das Estâncias Aduaneiras
Outras mercadorias previstas em legislação especial – 360 dias.	Directores Regionais

Fonte: Portal Autoridade Tributária; Comércio Internacional, Procedimentos Aduaneiros, Importação temporária

Reexportação por sua vez constitui o regime aduaneiro sob o qual uma mercadoria importada temporariamente é retirada gozando de isenção de direitos aduaneiros e demais imposições, excepto se tiver sido incorporado beneficiações, peças e componentes passíveis de tributação na exportação.

Após a validação da Declaração, o declarante pode, então, efectuar o pagamento de quaisquer encargos liquidados e devem sempre anexar toda a documentação utilizada na importação temporária à sua declaração de exportação.

Em alguns casos pode acontecer que haja necessidade de reexportar mercadorias importadas e consideradas de especificação errada ou com padrão de qualidade abaixo do normal; Máquinas e equipamentos usados em Moçambique sendo reexportados para serem usados ou devolvidos à proveniência.

4.3 Zonas Francas

Zonas Francas são um Regime especial aplicável a uma área física de livre comércio de importação e exportação e estabelecida com a finalidade de criar exclusão dentro do território aduaneiro.

As mercadorias destinadas às zonas francas gozam de suspensão de direitos aduaneiros e demais imposições. As mercadorias que se encontrem nas Zonas Francas e que sejam introduzidas para o consumo no mercado interno, são equiparadas à importação.

4.4 Lojas Francas

O regime aduaneiro de lojas francas é aplicável a estabelecimentos comerciais autorizados a transaccionar em moeda convertível, os bens e mercadorias, destinados a passageiros ou viajantes em saída do País ou em trânsito das áreas construídas ou adaptadas de forma a constituírem um recinto isolado dos restantes, sob fiscalização permanente das autoridades aduaneiras.

As lojas francas são estabelecidas nos recintos alfandegados de portos, aeroportos e fronteiras terrestres, gozando de suspensão de direitos aduaneiros e demais imposições, sendo os bens, mercadorias, por elas importadas, destinadas para venda exclusiva naqueles recintos.

As aquisições das lojas francas, no mercado interno de mercadorias e venda são equiparadas à importação.

4.5. Zonas Económicas Especiais

O regime de Zona Económica Especial aplica-se a uma área de actividade económica geograficamente delimitada e regida por um regime fiscal e aduaneiro especial, com base no qual todas as mercadorias que aí entrem se encontrem, circulem, se transformem industrialmente ou saiam para fora do território nacional estejam isentas do pagamento de qualquer imposição aduaneira.

A introdução no mercado interno para o consumo de bens e mercadorias que se encontrem nas zonas económicas especiais é equiparada a importação.

4.6 Trânsito Aduaneiro

O Trânsito é o regime aduaneiro mediante o qual os bens, mercadorias, valores e meios de transporte, provenientes do exterior com destino a outro ponto exterior são transportados sob controlo e fiscalização aduaneira, bem como a prestação de garantia, sendo livres de pagamento de direitos e demais imposições. Estas simplesmente sujeitas ao pagamento de Taxa de Trânsito.

4.7 Cabotagem Marítima

O regime de cabotagem marítima é aplicável aos bens, mercadorias, valores e meios de transporte que, tendo sido importados num navio diferente do da importação não tenham sido declarados no ponto de entrada, mas no ponto de descarga.

4.8 Transferência

A Transferência é o regime aduaneiro que permite a transmissão de bens, mercadorias, valores e meios de transporte cativos de direitos aduaneiros e demais imposições de uma estância de partida para outra de destino dentro do território aduaneiro nacional estando sujeita à prestação de garantia.

4.9 Armazéns de regime aduaneiro

O regime de armazéns de regime aduaneiro permite que os bens, mercadorias e valores sejam depositados em locais seguros, com suspensão do Pagamento de direitos aduaneiros e demais imposições.

Direitos e demais imposições aduaneiras, são os direitos aduaneiros, impostos, taxas e outros tributos que incidem sobre o valor dos bens, mercadorias e valores a importar ou a exportar, cuja cobrança esteja a cargo das Alfândegas e cujas taxas podem ser encontradas na Pauta Aduaneira.

Os direitos aduaneiros são calculados com base no valor aduaneiro, ou seja, o valor da transacção, isto é, o preço efectivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, quando são vendidas para a exportação com destino ao País, ajustado de acordo com as disposições das regras sobre a determinação do valor aduaneiro, conforme indicado no artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994 (Acordo sobre Avaliação Aduaneira), na base de taxas “ad valorem” e, variam de 2.5% (matéria-prima) a 25% (bens de consumo não essenciais).

Para além dos direitos aduaneiros, algumas das mercadorias importadas estão sujeitos ao Imposto Sobre o Valor

Acrescentado (IVA), à taxa de 17%, e ao Imposto Sobre Consumos Específicos (ICE), com taxas que variam de 15% à 65%.

Estão sujeitos a ICE mercadorias de luxo ou considerados supérfluos tais como álcool, tabaco, perfumarias e artigos de beleza, jóias, etc. (veja Registo nas Finanças).

Algumas mercadorias estão também sujeitas a outros encargos, tais como: direitos anti-dumping, sobretaxa, taxa de serviços aduaneiros (TSA), taxa de radio difusão e outras legalmente aprovadas.

A cobrança dos direitos de exportação está suspensa por tempo indeterminado.

A instrução do processo de despacho alfandegário, tanto para importação como para a exportação, deve ser feita através de um Despachante Oficial ou de um caixeiro despachante, empregado pelo importador/exportador licenciado pela Direcção Geral das Alfândegas.

Estão sujeitos ao pagamento de direitos e imposições aduaneiras, todas as entidades, singulares ou colectivas que realizem operações de importação ou exportação no território moçambicano, excepto se outro regime aduaneiro for aplicável por dispositivo próprio.

GUIÃO 5. LEI DE CRESCIMENTO E OPORTUNIDADES PARA ÁFRICA (AGOA)

A AGOA é um mecanismo de extensão do sistema generalizado de preferência (GSP) da iniciativa unilateral do Governo Norte-Americano, aprovado em 2000 para uma gama de produtos que beneficiam o acesso preferencial ao mercado dos EUA. AGOA permite o acesso de aproximadamente sete mil (7.000) posições pautais de produtos diversos, originários de países da África Subsaariana ao mercado Norte-Americano dos quais se destacam, o vestuário, calçado, produtos agrícolas, produtos pesqueiros, produtos químicos e equipamento de transporte.

Moçambique beneficia-se deste mecanismo de acesso ao mercado preferencial Americano, que entrou em vigor a 1 de Outubro do ano 2000. A 1ª fase do AGOA terminou a 30 de Setembro de 2008, tendo o Governo americano alargado para 2015 e recentemente estendido para 30 de Setembro de 2025.

Os objectivos principais da AGOA são os seguintes:

- Facilitar o acesso ao mercado americano de produtos originários dos países beneficiários por via da remoção de quotas e tarifas aduaneiras;
- Reforço e expansão do sector privado, em particular os negócios da mulher; encorajamento para o aumento do comércio e de investimentos entre os EUA e África;
- Incremento de apoio dos EUA nos esforços de integração em África e estabelecimento de parcerias entre os EUA e África

CONDIÇÕES PARA EXPORTAR PARA O MERCADO AMERICANO

As principais características gerais das regras de origem da AGOA (não abrangem têxteis e vestuário), são:

- O produto deve ser importado directamente do país beneficiário do AGOA para os Estados Unidos;
- Os itens devem ser “totalmente produzidos, manufacturados” em um ou mais países beneficiários da AGOA (estes requisitos podem ser atendidos em conjunto por mais de um beneficiário do AGOA este conceito é chamado de “cumulação de origem”);
- Os produtos podem incorporar materiais provenientes de países de fora (ou seja, os não- beneficiários do AGOA), desde que a soma do custo directo ou o valor dos materiais produzidos em um ou mais países beneficiários da AGOA, mais os “custos directos de transformação” empreendida nos países beneficiários da AGOA, equivalha, pelo menos, 35% do valor de avaliação do produto no porto de entrada nos EUA;
- Adicionalmente, um total de até 15 % do valor do conteúdo local 35 % (como avaliado no porto de entrada) pode consistir em peças e materiais originários dos EUA. Este conceito é chamado de “cumulação bilateral de origem”.
- Produtos Exportados de Moçambique para EUA: Açúcar, Castanha de Caju, tabaco, Frutas e nozes, minérios (areias pesadas), artesanato e artigos de madeira, pedras preciosas. Produtos Importados dos EUA: Produtos alimentares (trigo, óleo, legumes secos), veículos (tractores), produtos químicos (adubos minerais), têxteis, artefactos de madeira, artigos de higiene e farmacêuticos.

As seguintes são as vantagens do acordo preferencial com os Estados Unidos da América através do AGOA:

- Acesso a matérias primas para produção para indústria tais como: químicos para tintas, óleo bruto e embalagens);
- Mercado aberto para produtos moçambicanos tais como a exportação da banana, gás natural, peixe Capenta, alho de Ulongwe;

- Atracção de investimentos;
- Diversificação de produtos para o consumidor; e
- Oportunidades de transferência de tecnologia.

PASSOS PARA EXPORAR PRODUTOS PARA OS EUA AO ABRIGO DO AGOA

- a. Preparar o Envio – Prepare os seus produtos para enviar utilizando as embalagens e etiquetas que cumpram com as normas dos EUA. Quando o seu envio estiver pronto:
- b. Preparar a Factura Comercial – Antes de preparar a factura comercial, é necessário determinar a classificação correcta “HTSUS” (textos harmonizados) para os produtos. Sem isto, não é possível determinar se os produtos são elegíveis para a AGOA. Também, a factura deve ter uma descrição detalhada dos itens, das quantidades e do preço de compra em dólares americanos.

Obter Certificado de Origem

- Produtos não têxteis: Um certificado de origem padrão apenas abrange os produtos não têxteis. Isto irá certificar que os produtos são, de facto, originários de um país elegível pela AGOA. O produtor/exportador deve consultar o Ministério do Comércio, a Autoridade Tributária ou a Câmara de Comércio do País de origem para obter este documento. Para determinar se um produto é elegível, deve olhar a coluna “Especial” na Coluna 1 do Programa Tarifário Harmonizado para ver se há uma classificação “D”, o que significa que o produto é elegível pela AGOA.
- Produtos têxteis e de vestuário: Obtenha um certificado de origem têxtil, que é um documento do Governo dos EUA. O exportador é responsável pela obtenção de uma cópia do mesmo da Autoridade Aduaneira ou Câmara de Comércio do País de origem, e pelo seu preenchimento adequado. Também o documento pode ser transferido de: http://otexa.trade.gov/PDFs/Certificate_Origin.pdf.

Os têxteis não terão um “D” na coluna “Especial”. Para determinar a elegibilidade dos têxteis, consulte o capítulo 98 do Programa Tarifário Harmonizado. Para localizar os números de classificação correctos, consulte os capítulos 1-97. Deve escrever o número do capítulo 1-97 e o número do capítulo 98 na factura.

Um exportador de peças de vestuário/têxteis que pretenda obter o tratamento preferencial ao abrigo da AGOA (isto é, tratamento de isenção de direitos aduaneiros) para produtos de vestuário/têxteis específicos devem preencher o certificado e fornecer o mesmo ao importador, que está a importar as peças de vestuário/têxteis para os Estados Unidos. O certificado deve ser disponível aos Serviços Aduaneiros dos EUA a pedido, mas não acompanha o envio efectivo.

- Obter o desalfandegamento: O produtor/exportador envia os produtos para as Autoridades Aduaneiras no País de origem para inspeção, os Serviços Aduaneiros aprovam e proporcionam o desembarço alfandegário para o envio. Para os produtos de vestuário e têxteis elegíveis, os Serviços Aduaneiros irão carimbar a fatura com o carimbo do visto têxtil da AGOA.
- Logística de exportação: O produtor/exportador envia os documentos de exportação para o comprador com sede nos EUA ou para o respetivo despachante. Os documentos necessários incluem todos os supramencionados, assim como o conhecimento de embarque e a lista de embalagem.
- Declaração Aduaneira: Em posse dos documentos de exportação, o comprador com sede nos EUA ou o despachante efetua o desalfandegamento do envio e declara os produtos às Autoridades Aduaneiras dos EUA no porto de entrada.

GUIÃO 6. PROTOCOLO SOBRE TROCAS COMERCIAIS DA SADC

O Protocolo Comercial da SADC é um Instrumento Legal que regula as relações comerciais entre os Países Membros subscritores da SADC (Botswana, Lesotho, Malawi, Maurícias, Moçambique, Madagascar, Namíbia, África do Sul, Swazilândia, Seychelles, Tanzânia, Zâmbia e Zimbabwe. O Protocolo foi assinado em Maseru – Lesotho, em Agosto de 1996 tendo Moçambique ratificado através da Resolução nº. 44/99, publicado no BR nº52, de 29 de Dezembro de 1999, I Série.

O Protocolo Comercial da SADC tem como objectivo:

- Liberalizar o comércio entre os países membros.
- Aumentar a produção segundo as vantagens comparativas dos países subscritores.
- Melhorar o clima de negócios, a industrialização e o desenvolvimento dos países subscritores.
- Criar uma zona do comércio livre (ZCL), em 2007; em vigor desde 2008
- Incrementar o desenvolvimento económico, diversificação e industrialização da região.

Em termos de benefício, o protocolo comercial tem como benefícios os seguintes:

- O benefício que Moçambique tira na qualidade de Membro da SADC é a possibilidade que lhe é dado de participar e acompanhar os fóruns internacionais de concertação de posições a nível da SADC, bem como acções de atracção de investimentos directos estrangeiros e nacionais,
- Livre circulação de bens (Isenção de tarifas), acesso ao mercado regional;
- Melhorar o clima de negócio através da simplificação de procedimentos e eliminação de barreiras;
- Redução dos custos da actividade comercial e industrial (impulsiona a indústria nacional, através da aquisição de matéria prima e equipamentos de produção a tarifa zero, aumento da competitividade);
- Diversificação de produtos e redução de preços;
- Aumento das oportunidades de emprego.

O protocolo também prevê que os estados membros da SADC possam introduzir salvaguardas para protecção sanitária e fitossanitária, para garantia de standards e normas técnicas de comércio, para protecção anti-dumping, para se protegerem contra subsídios introduzidos por outros estados membros, e para protegerem as suas indústrias caso possam provar que estas estão a ser séria e excessivamente danificadas pela liberalização comercial. Estas salvaguardas só podem ser introduzidas no quadro do espírito e da letra do protocolo comercial da SADC e da organização mundial do comércio, e tanto quanto possível têm apenas um carácter transitório (este carácter transitório das salvaguardas não se aplica, por exemplo, à protecção sanitária e fitossanitária, que tem que ter um carácter permanente). Neste contexto, Moçambique poderá proteger-se contra a importação de produtos de baixa qualidade e que podem pôr em risco a saúde pública.

REGRAS DE ORIGEM NO PROTOCOLO COMERCIAL DA SADC

Para que um produto se qualifique como originário de um Estado Membro tem que satisfazer os critérios impostos pelas regras de origem da SADC:

- Produzido/obtido totalmente- produtos que sejam produzidos ou fabricados num Estado Membro utilizando os materiais da Região são considerados como originários da região da SADC;
- Suficientemente transformado ou processado- a transformação de um produto num produto novo que é significativamente diferente. É necessária evidência comprovada, através de documentação, num posto fronteiriço

para um produto ser importado com isenção de direitos noutra Estado Membro.

PROCEDIMENTOS PARA BENEFICIAR DA ZCL DA SADC

- Primeiro deve-se licenciar no Ministério da Indústria e Comércio, Direcção Nacional do Comércio Interno, (Decreto 49/2004, de 17 de Novembro), como operador do comércio externo, para obter cartão de exportador/importador;
- Registrar-se na Direcção Nacional da Indústria no Ministério da Indústria e Comércio ou nas Direcções Provinciais da Indústria e Comércio para se beneficiar do tratamento preferencial (tarifa zero ou redução tarifária) – Somente para os produtores ou fabricantes de um determinado produto;
- Os produtos para beneficiarem de tarifa zero na ZCL devem ser originários dos Países Membros que estão a implementar a ZCL da SADC e serem acompanhados de um certificado de origem emitido numa entidade competente;
- O certificado de origem e a sua respectiva autenticação é obtido nas alfândegas.

PRINCIPAIS PASSOS QUE O OPERADOR MOÇAMBICANO DEVE OBSERVAR NA EXPORTAÇÃO

- O exportador/produtor deve estar inscrito no MIC-DNI;
- Cumprir com as regras de origem previstas no acordo; Dirigir-se as Alfândegas para obter o formulário – Certificado de Origem (CdO);
- Submeter o DU de exportação e os demais documentos de suporte.

PRINCIPAIS PASSOS QUE O OPERADOR MOÇAMBICANO DEVE OBSERVAR NA IMPORTAÇÃO

- Adquirir a mercadoria em fornecedores autorizados a exportar no âmbito do comércio preferencial;
- Submeter as alfândegas o DU de importação e demais documentos de apoio, incluindo o CdO.

GUIÃO 7. ACORDO DE PARCERIA ECONÓMICA (APE) COM A UNIÃO EUROPEIA (EU)

A maioria dos produtos que a UE importa dos países ACP beneficiam de isenção de direitos e não estão sujeitos a quotas. Os acordos de parceria económica (APE) entre os países de África, das Caraíbas e do Pacífico contribuem para criar condições propícias ao comércio e ao investimento mediante:

- a total abertura do mercado da UE às importações provenientes dos países ACP;
- o apoio à melhoria das infra-estruturas, à administração aos serviços públicos;
- o reforço do diálogo político como parte integrante das relações ACP-UE

Os APE prevêem a abertura total e imediata do mercado da UE. Por sua vez, os países ACP dispõem de um período de 15 anos para abrir os respectivos mercados às importações da UE, período esse que pode ser prolongado até 25 anos nos sectores ditos «sensíveis». Todos os países ACP signatários de um APE podem beneficiar de regras de origem mais flexíveis, simples e vantajosas, o que lhes permitem utilizar, na produção dos bens que exportam, factores de produção mais baratos, de melhor qualidade ou mais inovadores provenientes de outros países.

REGRAS DE ORIGEM NO ÂMBITO DOS APE

As regras de origem preferenciais da UE fazem uma distinção entre mercadorias inteiramente obtidas no país beneficiário ou parceiro e mercadorias objecto de operações de transformação suficientes no país beneficiário/parceiro.

Mesmo que o seu produto seja originário, será na mesma necessário verificar se o produto foi enviado do país beneficiário/parceiro e deu entrada na UE sem ter sido manipulado num país terceiro, além das operações necessárias destinadas a assegurar a sua conservação.

É necessário verificar as condições específicas nesta matéria, bem como a documentação comprovativa de que esta regra, contida no conjunto relevante de regras de origem, se encontra satisfeita. Moçambique assinou a APE da SADC e ratificou em Abril de 2017.

TOLERÂNCIA

Os limites de tolerância previstos nos APE são menos estritos do que os habituais, representando 15 % do preço do produto final à saída da fábrica, em vez dos 10 % previstos na maior parte dos acordos celebrados pela UE. Aos produtos têxteis e de vestuário aplicam-se limites de tolerância específicos.

ACUMULAÇÃO

As disposições gerais dos APE incluem os seguintes tipos de acumulação:

- Acumulação bilateral com a UE;
- Acumulação diagonal e total com os PTU e os países ACP. Pode haver diferenças entre as disposições aplicáveis nos vários APE. Na maioria dos APE em vigor, a acumulação com todos os países ACP (conforme definida em cada APE) só será aplicável se:
 - Os países envolvidos na aquisição do carácter de produto originário tiverem celebrado acordos de cooperação administrativa;
 - Os factores de produção e os produtos finais tiverem adquirido o carácter de produto originário

por aplicação das mesmas regras de origem que as previstas no APE.

- Acumulação com países vizinhos em desenvolvimento: As matérias originárias de um país em desenvolvimento vizinho (que faça parte de uma entidade geográfica coerente) que não pertença aos Países ACP podem ser consideradas originárias de países APE quando incorporadas num produto aí obtido. Chama-se a atenção para o seguinte:
 - A lista dos países vizinhos relevantes encontra-se anexada a cada Protocolo;
 - Para que este tipo de acumulação seja aplicável, é necessário que seja solicitado pelos países APE;
 - Neste caso, as regras de origem aplicáveis aos factores de produção provenientes de países vizinhos encontram-se definidas em cada APE.

No caso do APE SADC provisoriamente aplicado desde 16/10/2016, existem outros dois tipos de cumulação que substituem as disposições relativas à cumulação com os países vizinhos em desenvolvimento, a saber:

- Acumulação de materiais sujeitos a tratamento NMF isentos de taxas na União Europeia, e
- Acumulação relativamente a matérias originárias de outros países que beneficiam de um acesso preferencial isentos de taxas - isentos de quotas à União Europeia

Na prática, o acima mencionado permite aos países da APE da SADC a acumulação de origem para todos os materiais que podem ser importados para a UE sem taxas (seja no âmbito de um acordo preferencial com a UE - incluindo o SPG ou numa base NMF). Assim, para o já conhecido conceito de cumulação (bilateral, diagonal e integral), que é concedido aos países signatários do APE, é estabelecida uma “cumulação global” para materiais sem taxas, independentemente da sua origem.

TRANSPORTE DIRECTO

É considerado transporte directo o transporte entre um país da África Oriental ou Austral (ESA) e a UE ou através do território dos outros países abrangidos pelos artigos sobre a acumulação. Os produtos originários podem ser transportados por condutas através de um território que não o de um país da ESA ou da UE.

Para a APE da SADC, as condições mais rigorosas da disposição “transporte directo” são substituídas por um novo sistema denominado “não-alteração”. A regra de não-alteração permite o transbordo, o armazenamento e a divisão de remessas no território de países terceiros de trânsito. Em todos os casos, devem ser apresentados às autoridades aduaneiras do país importador elementos comprovativos do transporte directo.

DRAUBAQUE DE DIREITOS CUMULAÇÃO

O draubaque de direitos permite solicitar a restituição de direitos pagos sobre materiais previamente importados para transformação e posteriormente exportados para um país que tenha celebrado um APE com a UE.

CONDIÇÕES DOS NAVIOS

Para que as capturas em alto mar e nas zonas económicas exclusivas dos países APE possam ser consideradas como originárias de um país APE, devem ser realizadas com navios que cumpram certos critérios em matéria de local de registo, pavilhão e armador.

Note-se que as regras de origem previstas nos APE não contêm nenhum requisito específico quanto à nacionalidade dos tripulantes, capitães e oficiais. Estes requisitos previstos no anterior acordo de Cotonou foram suprimidos a fim de facilitar a aplicação das regras de origem ao peixe capturado pelos países APE.

Graças às regras de acumulação, estas condições podem ser preenchidas por diferentes países APE.

DERROGAÇÕES

A pedido de um país APE, em certas condições, é possível conceder uma derrogação específica que permite a aplicação de regras de origem menos estritas a produtos específicos originários de determinados países. Para além destas disposições, foram concedidas derrogações à regra específica de um produto aos países APE da SADC como por exemplo em a Moçambique a regra específica para camarões e lagostas.

PROVAS DE ORIGEM NO ÂMBITO DOS APE

Para poderem beneficiar de taxas de direitos preferenciais, os produtos originários de países APE devem fazer-se acompanhar de uma prova de origem. A referida prova de origem pode ser:

- Um Certificado de Circulação EUR.1 - emitido pelas autoridades aduaneiras do país exportador. O exportador que solicita a emissão de um certificado deve estar preparado para apresentar, se tal lhe for solicitado, comprovativos do carácter originário dos produtos em causa, e para cumprir os outros requisitos do Protocolo relativo às Regras de Origem.
- Uma declaração na factura emitida por qualquer exportador, para as remessas avaliadas em 6000 euros ou menos, ou por exportadores aprovados, para remessas de qualquer valor.

Aquando do preenchimento de uma declaração na factura, deve poder apresentar documentos comprovativos do carácter originário dos seus produtos, e cumprir os outros requisitos do Protocolo relativo às Regras de Origem.

GUIÃO 8. ACORDO DE COOPERAÇÃO ENTRE A CPLP E O FÓRUM DA CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL DA LÍNGUA PORTUGUESA

O Fórum da Confederação Empresarial da Língua Portuguesa é uma iniciativa conjunta da União de Exportadores da CPLP (UE-CPLP) e da Confederação Empresarial da CPLP (CE-CPLP), as duas entidades que têm a seu cargo a dinamização económica da CPLP, que reúne Membros de Governos, representantes de entidades públicas e mais de um milhar de empresários oriundos dos nove Estados-membros da CPLP, dos países observadores da CPLP, outros países convidados e organizações internacionais. Este é um espaço privilegiado para juntar empresários, para se poderem estabelecer parcerias e alavancar oportunidades de negócio.

OBJECTIVOS

A Plataforma de Cooperação entre os Estados Membros da CPLP representa um dos pilares da sua integração, com potencial para reforçar e multiplicar os laços que unem esses Países, a partir do idioma, interesses, elementos históricos e culturais e compromissos comuns com a qualidade de vida e com a protecção do meio ambiente, e tem por objetivos:

- Desenvolver a cooperação económica e empresarial entre si e valorizar as potencialidades existentes através da definição e concretização de projectos de interesse comum, explorando nesse sentido as várias formas de cooperação bilateral, trilateral e multilateral;
- Promover a coordenação das actividades das diversas instituições públicas e entidades privadas, associações de natureza económica e organizações não-governamentais empenhadas no desenvolvimento da cooperação entre os seus países;
- Incentivar a cooperação bilateral e multilateral para a protecção e preservação do meio ambiente nos Países Membros, com vista à promoção do desenvolvimento sustentável.

A Confederação Empresarial um órgão sem fins lucrativos e tem como objectivo promover a dinamização das relações entre empresas e entidades e suas representantes no âmbito espacial da lusofonia, com o fim de se constituir como um instrumento privilegiado da contribuição dos seus associados para o desenvolvimento, o crescimento e o bom funcionamento das economias no sistema económico mundial, a promoção das actividades privadas e o reforço da confiança entre todos os parceiros económicos e instituições de financiamento dos Estados-membros da CPLP e, ainda, a erradicação da pobreza, a promoção do desenvolvimento sustentável e a diminuição das assimetrias entre os países da CPLP.

Assim, a Confederação Empresarial da CPLP (CE-CPLP) assume-se, indubitavelmente, como uma organização que tem por intuito o desenvolvimento da cooperação entre estruturas de representação associativa dos países-membros da CPLP, de forma a criar as condições para o desenvolvimento de negócios no quadro dos espaços económicos onde estão inseridos os países daquela comunidade. A CE-CPLP desenvolve a sua actividade em quatro sectores de actividade:

- Agricultura,
- Indústria,
- Comércio e
- Serviços,

A génese da CE-CPLP é a criação de novas oportunidades de negócios e desenvolvimento do empresariado dentro do espaço da CPLP. Tendo como missão criar uma rota de investimentos dentro dos países-membros da CPLP, estimulando a cooperação e parceria entre instituições dos Estados-membros da CPLP, a CE-CPLP está a consolidar os contributos para facilitar e fortalecer as relações empresariais entre associações e entidades dos países filiados à Confederação Empresarial da CPLP, incrementando os negócios, importações e exportações nos espaços económicos onde estes países estão inseridos.

ACTORES RELEVANTES NO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

Ministério da Indústria e Comércio Endereço: Praça 25 de Junho, nº. 300, 8º andar, Maputo - Moçambique	Licencia os Exportadores
	Emite Cartão do exportador
AT – Autoridade Tributária – Alfândegas de Moçambique Endereço: Avenida 25 de Setembro Nº 1235, Cidade de Maputo	EMITE Certificado de Origem para benefício de tratamento preferencial ao abrigo dos Acordos de Comércio Preferencial, assinados pelo Governo moçambicano E com eles o exportador pode beneficiar de uma tarifa preferencial no país de destino das mercadorias.
	EMITE Certificado de Origem do SGP (Sistema Generalizado de Preferências) ao abrigo da UNCTAD e preconizam a ajuda aos países em vias de desenvolvimento.
Ministério da Agricultura	EMITE Certificado fitossanitário quando se trata de produtos pesqueiros ou florestais e de origem animal; EMITE Certificado CITES quando se trata de animais vivos e de espécies marinhas protegidas, troféus de caça e peles de animais bravios, cuja exportação é destinada aos países membros da Convenção Internacional sobre o Comércio de Espécies Protegidas da Flora e Fauna Bravia
APIEX - Agência Para a Promoção de Investimento e Exportações Endereço: Av. Ahmed Sekou Touré No. 2539, Cidade de Maputo	Promove oportunidades de negócios existentes tanto em Moçambique' assim como em mercados externos e assiste nos procedimentos legais de exportações e facilidades previstas na lei

<p>Câmara de Comércio de Moçambique</p> <p>Endereço: Rua Mateus Sansão Muthemba, nº 452, Cidade de Maputo</p>	<p>EMITE Certificado de Origem ou de procedência que acompanham mercadorias para qualquer parte do mundo e destinam-se a aferir donde vem a Mercadoria e que entretanto por si só não garantem tratamento preferencial.</p>
<p>Instituto de Padrões de Qualidade</p>	<p>EMITE Certificado de controlo de qualidade quando o contracto de venda exige um certificado indicando a qualidade da mercadoria embarcada.</p>
<p>Empresas de Inspeção</p>	<p>EMITEM Certificados de Inspeção pré-embarque quando se trata de produtos em que a lei exige que haja inspeção pré-embarque (ex. castanha de caju)</p>
<p>CDA - Câmara dos Despachantes Aduaneiros de Moçambique</p> <p>Endereço: Rua João Carlos Raposo Beirão, nº 508 R/C, Maputo Moçambique</p>	
<p>Mcnet - Janela Única Electrónica das Alfândegas de Moçambique</p> <p>Endereço: Av. Vladimir Lenine, nº 174.</p> <p>Edifício Millennium Park – Bloco B, 2º andar. Maputo</p>	
<p>Despachantes em nome individual</p>	<p>Agente devidamente credenciado pelas Alfândegas para execução de despachos aduaneiros</p>
<p>Consultores de Comércio Internacional</p>	<p>Podem assistir na pesquisa de mercados internacionais, elaboração de planos de negócios para produtos específicos. O seu papel legal é diferente dos Despachantes</p>



TRADE FORWARD
SOUTHERN AFRICA

© 2022 Please note, the contents of this booklet is for viewing purpose only. None of the content in the booklet may be used or reproduced in any form or by any electronic or mechanical means, without written permission from Trade Forward Southern Africa.