



Sandrine Figueira Pedro

Regras de Origem Preferencial e Controlo de Exportação

O caso da Bosch Termotecnologia S.A.

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão

2011



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Regras de Origem Preferencial e Controlo de Exportação O Caso da Bosch Termotecnologia S.A.

Por Sandrine Figueira Pedro

Relatório de Estágio Curricular no âmbito do Mestrado em Gestão
da Universidade de Coimbra



Realizado na Bosch Termotecnologia S.A.



Orientador na Instituição de Ensino:

Professor Doutor Luís Miguel Cândido Dias

Orientador na Entidade de Acolhimento:

Engenheiro Pedro Cruz

Resumo – Actualmente e com a abertura dos mercados, as empresas exportadoras e importadoras enfrentam novos desafios. Esses desafios passam inevitavelmente pelo cumprimento das regulamentações do Controlo de Exportação e pela adopção das Regras de Origem, estabelecidas tanto a nível nacional como a nível internacional. O Grupo Bosch não é excepção, e para cumprir essas normas, cada fábrica do grupo integra um *Export Control Officer* (ECO). Neste âmbito, o presente relatório, visa apresentar o trabalho de apoio ao ECO desenvolvido no estágio curricular de seis meses, efectuado na Bosch Termotecnologia S.A, em Aveiro. Esse trabalho prende-se essencialmente com o desenvolvimento de uma ferramenta simples e eficaz de Cálculo de Origem Preferencial dos produtos finais vendidos pela empresa.

Neste contexto, o presente relatório é composto por três partes. Numa primeira parte é feita uma descrição sucinta da entidade de acolhimento; numa segunda parte, são apresentados os conceitos de Regras de Origem Preferencial e Controlo de Exportação. Por fim, na terceira parte, é exposta a aplicação prática destes conceitos no contexto empresarial e é descrita a ferramenta desenvolvida para a optimização do Cálculo de Origem Preferencial.

Abstract – Nowadays and with the opened up of markets, the exporting and importing companies face new challenges. Those challenges are inevitably the fulfilment of the Export Control Regulations and the adoption of the Rules of Origin, established both nationally and internationally. The Bosch Group is no exception, and to fulfil those norms, each plant has an Export Control Officer (ECO). This report aims to present the work done in supporting the ECO during the six months curricular traineeship that took place at Bosch Thermotechnology S.A., in Aveiro. This work essentially involves the development of a simple and efficient tool for the Preferential Origin Computing of products sold by the company.

This report is structured in three parts. First of all, it is composed by a small description of the hosting organization; after that, it presents the Rules of Origin and the Export Control concepts. Finally, it describes the practical implementation of these concepts in the entrepreneurship context and it presents the tool developed in order to optimize the Preferential Origin Computing.

Agradecimentos

Institucionalmente, os meus agradecimentos à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, pelas facilidades concedidas e meios colocados à disposição para a realização deste estágio.

Ao Professor Doutor Luís Miguel Cândido Dias, enquanto orientador deste estágio, pela sua disponibilidade, pelas suas orientações e conselhos.

Ao Eng. Pedro Cruz, na qualidade de orientador de estágio da Bosch Termotecnologia S.A., pelo apoio, acompanhamento e confiança que permitiram a realização deste estágio.

Ao Departamento da Logística da Bosch Termotecnologia S.A., na pessoa da Doutora Anabela Rodrigues e a todos os meus colegas de trabalho pela forma como fui recebida pela equipa da Logística.

Um particular agradecimento às minhas colegas de trabalho, Liliana Silva e Elsa Morgado pela forma como fui acolhida, pela sua amizade e ajuda sempre que necessário.

Índice

1.	Introdução.....	1
2.	Apresentação da empresa.....	3
2.1.	História do Grupo Bosch.....	3
2.2.	A Bosch em Portugal.....	4
2.2.1.	A Bosch Termotecnologia, S.A.....	4
2.2.2.	Departamento da Logística da Bosch Termotecnologia S.A.....	5
3.	Regras de Origem e Controlo de Exportação.....	7
3.1.	O surgimento das Regras de Origem.....	7
3.2.	A União Europeia e os Acordos de Livre Comércio.....	8
3.3.	Regras de Origem Preferencial: os prós e os contras.....	9
3.4.	Definição das Regras de Origem Preferencial.....	10
3.4.1.	Uma tentativa de harmonização.....	10
3.4.2.	Os três métodos de determinação de origem.....	12
3.4.3.	As RoO na União Europeia.....	16
3.4.4.	Provas de origem.....	19
3.5.	Controlo de Exportação.....	21
3.5.1.	A génese.....	21
3.5.2.	O conceito.....	22
3.5.3.	Os Acordos Internacionais.....	23
3.5.4.	A legislação Europeia.....	25
3.5.4.1.	O controlo de armas.....	25
3.5.4.2.	O controlo de itens de dupla utilização.....	26
3.5.5.	As leis unilaterais dos Estados Unidos.....	27
3.6.	As RoO e o EC em contexto empresarial.....	30
4.	Desenvolvimento da ferramenta de Cálculo de Origem Preferencial.....	31
4.1.	As RoO e o EC na Bosch Termotecnologia S.A.....	31
4.2.	O processo de cálculo.....	33
4.3.	A necessidade de melhoria.....	37
4.3.1.	O Bosch Production System.....	37
4.3.2.	A ferramenta existente.....	38
4.4.	A nova ferramenta.....	40
4.4.1.	Escolha do programa e linguagens utilizadas.....	40
4.4.2.	Descrição da nova ferramenta.....	41
4.5.	Outras tarefas desenvolvidas.....	49

5.	Conclusão.....	51
6.	Anexos	59
	Anexo 1: “Lista das operações de complemento de fabrico ou de transformação a efectuar em matérias não originárias para que o produto fabricado possa adquirir o carácter de produto originário.”	59
	Anexo 2: Movement Certificate EUR.1	66

Índice de Figuras

Figura 1 – Departamento da Logística (LOG).....	5
Figura 2 - Efeito Spaghetti Bowl (Mabrouk, 2010, p.169).....	10
Figura 3 - ECCN (retirado do site do Departamento de Comércio dos EUA)	29
Figura 4 - Commerce Country List.....	29
Figura 5 - Exemplo de Tabela de Estrutura de um Produto	33
Figura 6 - Fluxograma do Cálculo de Origem Preferencial	35
Figura 7 - Ferramenta Existente	39
Figura 8 - Fluxograma do Cálculo de Origem Preferencial	42
Figura 9 - Formulário Inicial do Cálculo de Origem Preferencial.....	43
Figura 10 - Mensagem de Aviso	43
Figura 11 - Formulário <i>Material Structure</i>	44
Figura 12 - Países fornecedores e PHEK.....	45
Figura 13 - Formulário <i>Supplier Countries</i>	45
Figura 14 - Relatório de Cálculo de Origem Preferencial	46
Figura 15 - Formulários para Verificar e Actualizar o Conteúdo Desconhecido (X).....	46
Figura 16 - Formulário para Actualização Manual.....	47
Figura 17 - Formulário sobre RoO e EC	47
Figura 18 - Formulários de Ajuda	48

Índice de Abreviaturas

AD	<i>Antidumping</i>
AG	<i>Australia Group</i> / Grupo Austrália
APEC	<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i> / Cooperação Económica da Ásia-Pacífico
BPS	<i>Bosch Production System</i> / Sistema de Produção Bosch
CCC	<i>Commerce Country Chart</i> / Gráfico de Países de Comércio
CCL	<i>Commerce Control List</i> / Lista de Controlo de Comércio
CIF	<i>Cost Insurance Freight</i> / Custo, seguro e frete
COCOM	<i>Coordinating Committee for Multilateral Export Controls</i> /Comité de Coordenação dos Controlos de Exportação Multilaterais
CTH	<i>Change in Tariff Heading</i> / Mudança de Posição Pautal
DGAIEC	Direcção Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo
EAR	<i>Export Administration Regulations</i> / Regulamentações Administrativas de Exportação
EC	<i>Export Control</i> / Controlo de Exportação
ECCN	<i>Export Control Classification Number</i> / Número de Classificação do Controlo de Exportação
ECO	<i>Export Control Officer</i> / Agente de Controlo de Exportação
EFTA	<i>European Free Trade Union</i> / Associação Europeia de Livre Comércio
ESP	<i>Electronic Stabilization Program</i> / Programa de Estabilização Electrónica
EU	European Union
EUA	Estados Unidos da América
Eur-Med	Acordo entre a Europa e os Países Mediterrâneos
FOB	<i>Free On Board</i> / Franco a Bordo
FTA	<i>Free Trade Agreement</i> / Acordo de Livre Comércio
GATT	<i>General Trade Agreement on Tariffs and Trade</i> / Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio
GSP	<i>Generalized System of Preferences</i> / Sistema Geral de Preferências
HS	<i>Harmonized System</i> / Sistema Harmonizado
IT	Informação e Tecnologia
ITAR	<i>International Traffic in Arms Regulations</i> / Regulamentações do Comércio Internacional de Armas
MFN	<i>Most-favoured-nation</i> / Nação mais favorecida
MTCR	<i>Missile Technology Control Regime</i> / Regime de Controlo de Tecnologia Missil
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i> / Acordo de Comercio Norte-Americano
NSG	<i>Nuclear Supplier Group</i> / Grupo de Fornecedores Nucleares
OFAC	<i>Office of Foreign Assets Control</i> / Gabinete de Controlo dos Activos Estrangeiros
ONU	Organização das Nações Unidas
PHEK	Designação SAP de preço padrão
RoO	<i>Rules of Origin</i> / Regras de Origem
S.A.	Sociedade Anónima
SAP	<i>Systems Applications and Products in Data Processing</i>
SQL	<i>Structured Query Language</i> / Linguagem de Consultas Estruturadas
UE	União Europeia
US	United States
USML	<i>United States Munitions List</i> / Lista de Munições dos Estados Unidos
VBA	<i>Visual Basic for Applications</i> / Visual Basic para aplicações
WA	<i>Wassenaar Agreement</i> / Acordo de Wassenaar
WTO	<i>World Trade Organization</i> / Organização Mundial do Comércio

1. Introdução

O estágio curricular realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Gestão, da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, permite proporcionar ao estagiário uma experiência no contexto de trabalho, possibilitando-lhe fazer uma abordagem ao mercado de trabalho e ainda tomar contacto com o ambiente geral da empresa. Neste contexto, o estágio curricular realizado no Departamento da Logística da Bosch Termotecnologia S.A., em Aveiro, entre Fevereiro e Agosto de 2011, teve como principal foco o apoio ao Export Control Officer (ECO). Neste âmbito, o estágio teve como principais objectivos o cumprimento dos procedimentos operacionais necessários aos requisitos das normas internacionais, relacionadas com o Controlo de Exportação (EC¹), bem como, a optimização do processo de cálculo da Origem Preferencial dos produtos e ferramentas que facilitem essa operação. Por fim, teve ainda como objectivo a execução do cálculo para os produtos vendidos em mercados com os quais a UE tem acordos de Origem Preferencial.

Essa necessidade de apoio prende-se com o facto de essa área ser apenas suportada por uma pessoa, que por sua vez está envolvida noutras tarefas no Departamento da Logística da empresa. Os conceitos de Controlo de Exportação e Origem Preferencial estão no centro desta faceta do Comércio Internacional, pouco conhecida e muitas vezes erradamente ignorada pelas empresas envolvidas em importações e exportações de bens e serviços. O não cumprimento com as regras de Controlo de Exportação, e dos Acordos de Origem Preferencial, pode ser prejudicial para as empresas. Por conseguinte, é essencial que as tarefas de ECO sejam desenvolvidas de forma rigorosa e com a maior rentabilidade possível para a empresa. Um dos aspectos essenciais para o cumprimento tanto das regras de EC como de Origem Preferencial é o Cálculo de Origem Preferencial.

Nesse sentido, o presente relatório, pretende, numa primeira fase, apresentar a entidade acolhedora do estágio curricular. Numa segunda fase visa dar a conhecer esses conceitos através de uma apresentação das Regras de Origem Preferencial e, seguidamente, do Controlo de Exportação, com base em literatura sobre estes temas. Numa terceira fase, este relatório descreve as implicações práticas destes conceitos na Bosch Termotecnologia S.A. e visa apresentar o trabalho desenvolvido durante o estágio, nomeadamente a criação de uma ferramenta que possibilite o Cálculo de Origem Preferencial.

Este último capítulo engloba diversos temas. De facto, em primeiro lugar, é feita uma apresentação da forma de cálculo de Origem Preferencial usada na empresa. Esse cálculo é efectuado a partir de dados recolhidos do SAP (preços e unidades dos diferentes itens que compõem o produto final) e de uma aplicação interna chamada WinMenu (estrutura do produto

¹ Export Control

final). Em segundo lugar, é feita uma exposição do porquê da necessidade dessa melhoria, nomeadamente, através da apresentação de uma ferramenta que já existia na empresa e que foi sujeita a melhorias no início do estágio. Em terceiro lugar, o presente relatório pretende expor o porquê da escolha do programa Microsoft Access para o desenvolvimento da ferramenta, bem como, das linguagens que lhe estão associadas, isto é, o VBA (*Visual Basic for Applications*) e o SQL (*Structured Query Language*). Após a descrição da ferramenta propriamente dita e para concluir, é ainda feita uma síntese das outras tarefas efectuadas ao longo do estágio.

2. Apresentação da empresa

2.1. História do Grupo Bosch

Em 15 de Novembro de 1886, Robert Bosch abre a “Oficina de Mecânica de Precisão e Engenharia Eléctrica” em Stuttgart onde trabalha na construção e instalação de todo o tipo de equipamentos eléctricos (telefones, campainhas eléctricas...). Robert Bosch aposta num novo dispositivo, o “dispositivo de ignição magnética”. Esse desenvolvimento abriu uma nova base de clientes para a Bosch sob a forma de fabricantes de automóvel em todo o mundo.

No final de 1925, as vendas do mercado automóvel europeu ruíram repentinamente. Em consequência, os novos gestores começaram a procurar novas áreas de negócio promissoras (Ferramentas eléctricas, em 1928; Primeiro frigorífico, em 1933; Sistemas de Aquecimento, em 1992 e o primeiro Auto Rádio fabricado em série na Europa).

Aquando da Segunda Guerra Mundial em 1939, a Bosch teve de converter todas as suas instalações para produzir material militar. Depois de 1945, o renovado e intenso crescimento fez com que a empresa estabelecesse uma estrutura divisional, e criasse uma rede de divisões relativamente independentes com responsabilidade para alcançar os seus próprios objectivos de vendas e lucros.

Em 1969, a Vermögensverwaltung Bosch mudou o seu nome para Robert Bosch Stiftung GmbH (Fundação Robert Bosch) para realçar o foco social das suas actividades. Até aos nossos dias, a fundação apoia projectos nas áreas da educação, saúde, relações internacionais, sociedade, cultura e ciência. A maior parte dos ganhos gerados são retidos na empresa, onde são usados para assegurar o seu futuro.

Nos anos 90, as atenções continuaram voltadas para a inovação, criando a ponte perfeita para o slogan estratégico “*Invented for life*”. O programa de estabilidade electrónica ESP lançado em 1995 foi um marco tecnológico e um sucesso comercial.

A partir de 2003 a empresa colocou uma grande importância na globalização, na protecção ambiental, na conservação de recursos e na eficiência energética. Uma importante decisão foi tomada na primavera de 2008, quando a Bosch adquiriu o produtor de células solares alemão Ersol para criar uma nova subsidiária de Energia Solar Bosch.

Hoje o Grupo Bosch é um líder global no fornecimento de tecnologia e serviços. A Bosch conta com três áreas de negócio distintas - Tecnologia Automóvel, Tecnologia Industrial e Bens de Consumo e Tecnologia de Construção – divididas em diversas secções. Nessas áreas, aproximadamente 285 000 colaboradores geraram vendas de 47.3 bilhões de euros em 2010. O Grupo Bosch engloba Robert Bosch GmbH e as suas mais de 350 subsidiárias e empresas regionais em mais de 60 países. Se incluirmos os parceiros de vendas e serviços, o Grupo Bosch está

representado em 150 países. Em 2010, a Bosch investiu 3.8 bilhões de euros em pesquisa e desenvolvimento, e candidatou-se a mais de 3 800 patentes a nível mundial.

2.2.A Bosch em Portugal

Em Portugal, em 2010, o Grupo Bosch teve um volume de facturação de 1.014 milhões de Euros, empregando 3.501 colaboradores nas 5 empresas detidas a 100% pelo Grupo Bosch: Robert Bosch S.A. (Lisboa), Bosch Termotecnologia S.A. (Aveiro), Bosch Car Multimedia Portugal S.A. (Braga), Robert Bosch Travões S.A. (Abrantes) e na Robert Bosch Security Systems-Sistemas de Segurança S.A. (Ovar).

2.2.1. A Bosch Termotecnologia, S.A.

A integração da Junkers & Co, empresa fundada por Hugo Junkers em 1895, na Robert Bosch GmbH em 1932, marca o início da Divisão Termotécnica da Robert Bosch. Com oito fábricas, em 2002, situadas em cinco países da Europa, e cerca de 6500 colaboradores, a Bosch Termotécnica é hoje o principal produtor europeu de esquentadores e caldeiras a gás.

A Bosch Termotecnologia iniciou a sua actividade em Cacia, Aveiro, no ano de 1977. Constituída inicialmente por capital totalmente nacional, as suas operações tiveram por base um contrato de licenciamento com a Robert Bosch para a transferência da tecnologia utilizada pela empresa alemã nos esquentadores Junkers, então produzidos na Alemanha. O crescimento da empresa é consolidado em 1983 com o lançamento de uma marca própria - a Vulcano - e de assistência pós-venda, que garantiram uma rápida e sólida liderança do mercado nacional de esquentadores. Em 1988, com a aquisição da maioria do capital pelo Grupo Bosch, o nome da empresa foi alterado para Vulcano Termodomésticos S.A. e a empresa foi incorporada na Divisão de Termotecnologia do Grupo Bosch, que transfere para Portugal competências e equipamento existentes, iniciando um processo de especialização dentro do Grupo. Líder do mercado europeu desde 1992, e terceiro produtor mundial de esquentadores, a Vulcano Termodomésticos S.A. criou em 1993, em Aveiro, um centro de Investigação e Desenvolvimento. Responsável mundial do produto, estão sob a sua tutela a concepção e desenvolvimento de novos aparelhos, bem como, a sua fabricação e comercialização. Em 1996, a gama de produtos fabricados em Aveiro foi alargada com o início da produção de caldeiras murais a gás. A partir de 1998, a Bosch passou a ser a única accionista, tendo a empresa, a partir de 2007, passado a chamar-se BBT Termotecnologia Portugal e, mais recentemente, em Janeiro de 2008, Bosch Termotecnologia S.A. Desde 1996, a empresa é reconhecida como o Centro Mundial de Competências da Robert Bosch no âmbito dos equipamentos para o aquecimento doméstico de água. O último passo no alargamento da gama de produtos fabricados em Aveiro deu-se com o início da produção de painéis solares térmicos ocorrida em Março de 2007.

A Bosch Termotecnologia S.A. é hoje líder europeu no fabrico de esquentadores. Em 2010 teve vendas na ordem dos 233 Milhões de Euros e o número de colaboradores era aproximadamente de 1165. A Bosch Termotecnologia S.A. produz uma vasta gama de modelos de aparelhos, repartidos por diferentes marcas de acordo com a política do grupo, do mercado a que se destinam e da estratégia comercial dos clientes. Os esquentadores (mais de 900 modelos) e as caldeiras murais a gás (mais de 120 modelos) são comercializadas internacionalmente quer através de 1^{as} marcas do grupo, como a Bosch, Junkers, Vulcano, Worcester, Leblanc, ou de 2^{as} marcas como Neckar ou Zeus, quer através de marcas próprias fabricadas para clientes como a Fasto, Worten, Ariston, Radi, Baxi ou Kruger.

2.2.2. Departamento da Logística da Bosch Termotecnologia S.A.

O Departamento da Logística engloba quatro actividades básicas: a de aquisição, movimentação, armazenagem e entrega de produtos. É o espaço empresarial responsável pelo planeamento do fluxo de materiais, do armazenamento eficiente de matérias-primas, materiais semi-acabados e produtos finais, bem como do fluxo de informação a eles relativo, visando as exigências dos clientes. Neste sentido, o departamento é dividido em quatro áreas distintas (LOG1, LOG2, LOG3 e LOG-Int) e mais duas áreas de coordenação, transversais a todo o departamento (LOG9 e LOG-P) (Figura 1).

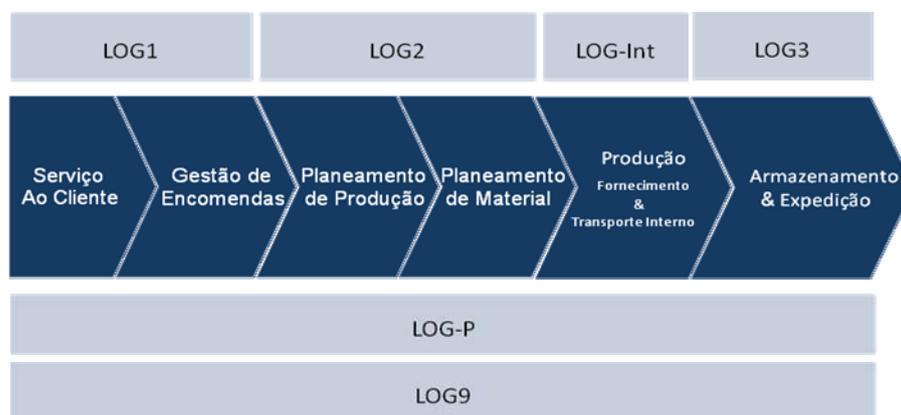


Figura 1 – Departamento da Logística (LOG)

O LOG1 é responsável pelo serviço ao cliente e pela gestão de encomendas. Por sua vez, o LOG2 é encarregado do planeamento da produção e planeamento do material, nomeadamente, definição e controlo do nível de stock, entregas de fornecedores e gestão do stock de produto acabado. O LOG-Int é responsável pela gestão do fluxo interno de material e de informação e pela optimização dos recursos, entre outros, planeamento da capacidade (equipamento e pessoas) e

redução do desperdício interno. Por fim, o LOG3 tem como responsabilidade o fluxo de material, isto é, facturação e despacho, os armazéns em outsourcing, o armazenamento de componentes, a logística inversa, as reclamações logísticas e a negociação dos transportes e do armazenamento. De forma transversal, o LOG-P tem como responsabilidade a coordenação de projectos logísticos e o LOG9 é responsável pela elaboração e melhoria de processos logísticos e inovação tecnológica (IT).

Ainda no âmbito do departamento logístico, e parcialmente sob a coordenação do LOG9, encontramos as funções do Export Control Officer (ECO). O ECO é responsável pelo Controlo de Exportação (EC), isto é, pela prevenção e limitação da proliferação não-controlada de armamento, baseando-se nas resoluções da ONU², nas directivas da União Europeia (UE) e na legislação dos Estados Unidos da América (EUA). O ECO é ainda responsável pela monitorização da transferência de bens, tecnologia, software e know-how, pelos itens de dupla utilização³ e licenças de exportação, e também pelas viagens a países estrangeiros.

² Organização das Nações Unidas

³ Bens e tecnologias que podem ser usadas tanto para fins civis como para fins militares.

3. Regras de Origem e Controlo de Exportação

3.1.O surgimento das Regras de Origem

De acordo com a Organização Mundial do Comércio (WTO⁴), as Regras de Origem (RoO⁵) são o critério necessário para determinar a fonte nacional de um produto. A sua importância advém do facto de os impostos e restrições aduaneiras, em diversos casos, serem dependentes da origem das importações. Podemos distinguir dois tipos de RoO, as Regras de Origem Preferenciais e as Regras de Origem Não Preferenciais. As Regras de Origem Preferencial são usadas para determinar se os produtos importados podem receber um tratamento preferencial. Por sua vez, as Regras de Origem Não Preferenciais são usadas para implementar medidas e instrumentos de políticas comerciais tais como impostos *anti-dumping* (AD) e medidas de salvaguarda. São ainda usadas para efeitos estatísticos, para a aplicação de requisitos de etiquetagem e marcação, e para concursos públicos.

De acordo com Inama (2009, p. XXV), o conceito de RoO surgiu no final dos anos 80 com a emergência das exportações das quatro economias desenvolvidas chamadas “Tigres Asiáticos”, isto é, Hong-Kong, Taiwan, Coreia do Sul e Singapura. A intensificação acelerada das exportações dessas quatro economias, levou a então Comunidade Europeia e os Estados Unidos da América a estabelecer mecanismos de protecção das suas trocas através de medidas *anti-dumping*. De acordo com a WTO (1994, p.145), “*Um produto é objecto de dumping se o seu preço ao ser exportado de um país para outro for inferior ao preço comparável de um produto similar, no decurso de operações comerciais normais, estabelecido para o país de exportação.*” Tipicamente, as medidas *anti-dumping* adoptadas pelos países importadores passam pela cobrança de um imposto de importação extra, aplicado a um produto em específico, proveniente de um determinado país, a fim de restabelecer o “preço normal” ou compensar a indústria doméstica afectada. Nos anos 80, o problema estava essencialmente relacionado com a alegada evasão por parte dos produtores sujeitos aos mecanismos proteccionistas de *anti-dumping*, que deslocalizavam algumas operações de produção para países vizinhos ou directamente para o mercado de exportação. Essa evasão foi contrariada quando a Comunidade Europeia e os Estados Unidos da América descobriram que a origem indicava que o produto exportado do país vizinho ou produzido no seu próprio território estava, de facto, sujeito ao mínimo processo de fabrico, e que os produtos tinham a mesma origem do que os produtos sujeitos às taxas *anti-dumping*.

⁴ World Trade Organisation (Organização Mundial do Comércio)

⁵ Rules of Origin (Regras de Origem)

3.2.A União Europeia e os Acordos de Livre Comércio

Na última década a importância das RoO aumentou quando cada vez mais países se envolveram na criação de Acordos de Livre Comércio (FTAs⁶). Neste contexto, a UE tem sido uma das forças por detrás da proliferação dos FTAs. A UE tem acordos, ou está em curso de negociação, com o Médio Oriente e os países da África do Norte, com uma parte substancial da América Latina, África, Caraíbas e países do Pacífico e com a África do Sul.

Existe um conjunto de factores que motivam a criação de FTAs, (Woolcock, 2007, pp. 2-4). Alguns acordos foram criados no sentido de reforçar a Política e Segurança Estrangeira e outros com base em considerações mais comerciais. A Política e Segurança Estrangeira foram predominantes nos acordos com os vizinhos de Leste e do Sul. Por exemplo, o acordo de 1990 com os países da Europa de Leste foi motivado pelo desejo, após a Guerra Fria, de criar uma ordem económica e política Europeia estável. Já o processo Eur-Med⁷, ao apoiar o desenvolvimento económico, pretendia controlar as migrações em larga escala dos países Mediterrâneos para a Europa, e providenciar a base económica para uma estabilidade política, e assim, lutar contra as potenciais causas do fundamentalismo e instabilidade na região.

Os Acordos no âmbito da UE também são motivados por razões comerciais. Podemos identificar três principais motivos comerciais para a criação de FTAs: neutralizar um potencial desvio do comércio resultando de FTAs realizados com países terceiros, forjar relações estratégicas com países e regiões sujeitas a um crescimento económico rápido e, por fim, reforçar as regras de trocas internacionais. O acordo EU-Mexico⁸ é um caso típico de neutralização do desvio dos fluxos comerciais. Após o fecho do acordo NAFTA⁹, as trocas entre a UE e o México sofreram um declínio drástico. O acordo foi então motivado pelo desejo de neutralizar este desvio de fluxo comercial e foi negociado com o objectivo de ganhar um acesso equivalente ao da NAFTA no mercado Mexicano. O reforço das relações estratégicas com mercados emergentes importantes, também parece ser um motivo chave por detrás dos FTAs da UE, especialmente na Região Sul Asiática e na Índia. Aqui, o objectivo é simplesmente de reforçar as relações de trocas e de investimento com mercados que irão ser importantes no futuro. Por fim, os FTAs são vistos com a finalidade de reforçar a implementação de regras de troca internacionais previamente estabelecidas, como por exemplo os direitos de propriedade intelectual.

⁶ Free Trade Agreements

⁷Acordo entre os 27 Estados Membros da União Europeia e nove países Mediterrânicos: Argélia, Egípcio, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Território Ocupado da Palestina, Síria e Tunísia.

⁸ Acordo de Livre Comércio entre os 27 Estados Membros da União Europeia e o México.

⁹ North American Free Trade Agreement. Tratado de Livre Comércio entre os Estados Unidos, Canada e México.

3.3.Regras de Origem Preferencial: os prós e os contras

O papel das RoO nos FTAs foi essencialmente pensado com o intuito de restringir o tratamento preferencial aos bens trocados entre os membros de um determinado FTA, e tem uma função essencial na determinação de quais os produtos que são originários dos países membros e consequentemente elegíveis para entrada livre de imposto, ou de imposto reduzido. Para além disso, de acordo com Balassa (1987), “*nos Acordos de Livre Comércio, estabelecer diferentes tarifas entre Estados membros contra produtos de Estados não membros introduz a possibilidade de deflexão do comércio*”. Neste contexto, as RoO desempenham um papel importante em evitar essa deflexão. Shibata (1967) define a deflexão do comércio como “*a redirecção de importações provenientes de países terceiros através do país membro com a tarifa mais baixa, com o único objectivo de tirar proveito da diferença de taxas entre estados membros dentro de uma mesma união económica.*” A menos que os produtos possam ser distinguidos dos provenientes dos estados membros, o acordo transforma-se numa união aduaneira com uma tarifa externa igual à tarifa mais baixa existente dentro da área de livre comércio.

Apesar da necessidade das RoO nos FTAs para prevenir a deflexão do comércio, a sua estruturação pode levar ao aumento dos custos de produção e ao desvio do comércio. De acordo com Ghoneim (2003, p. 2), ao implementar RoO preferenciais restritivas, os membros do FTA exportadores, para satisfazer as RoO dos acordos, podem ter que importar determinada matéria-prima e/ou produtos intermediários que são mais caros do que se fossem importados de países não membros. As RoO preferenciais que definem a elegibilidade para o acesso dos bens à entrada livre de imposto entre os membros do FTA, fornecem uma oportunidade para erguer barreiras contra os países terceiros e deixam os níveis tarifários contra eles inalterados, o que leva ao desvio do comércio. Consequentemente, mesmo se as taxas nominais de protecção nos produtos finais ou intermédios continuam inalteradas, quanto maior for o requisito de valor acrescentado nos membros do FTA, mais os produtos intermediários são desviados dos países terceiros para os membros desse Acordo. (Krueger, 1993, p.8; Bhagwati, 1995, pp. 3-4).

Para além destes problemas levantados pelo uso de RoO dentro de cada FTA, a proliferação deste tipo de acordos leva ao que Bhagwati (1995) chama de efeito “*spaghetti bowl*”. Este fenómeno refere-se à forma como produtos e partes semi-acabadas passam por várias redes de FTAs usando a diferenciação de tarifa num esforço de exportar produtos acabados para os países consumidores ao preço mais baixo. O autor visualiza esse efeito como um conjunto de linhas que se cruzam e compara estas conexões de linhas a um aglutinar de esparguete numa tigela. Um exemplo da representação gráfica desse fenómeno, realizada por Mabrouk (2010, p.169), é apresentado na Figura 2 tendo por base as trocas entre membros da APEC¹⁰.

¹⁰ Asia-Pacific Economic Cooperation (Cooperação Económica da Ásia e do Pacífico)

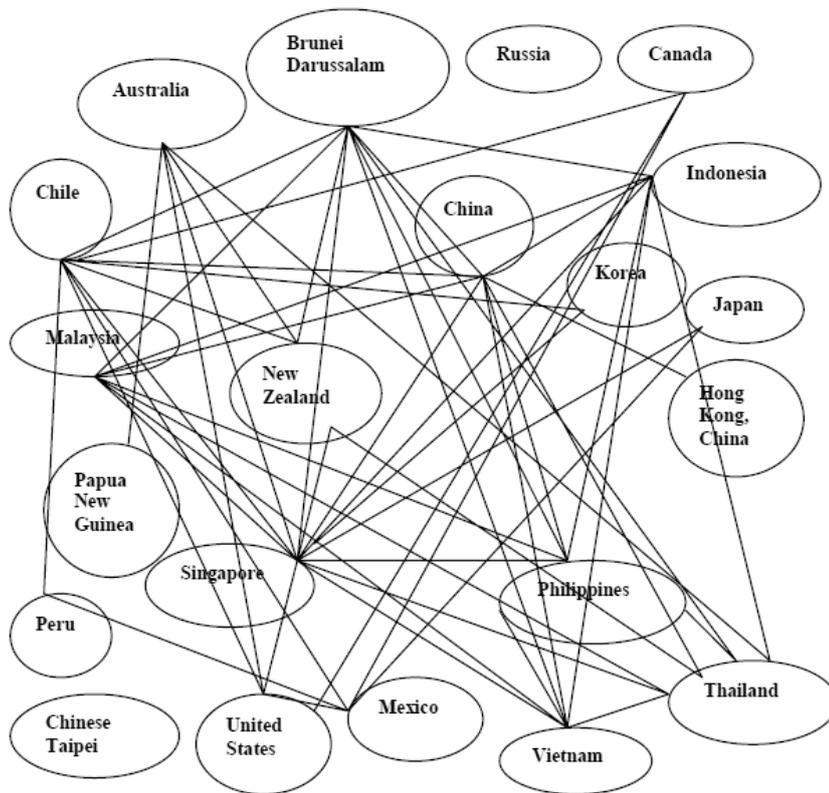


Figura 2 - Efeito Spaghetti Bowl (Mabrouk, 2010, p.169)

Segundo Medalla e Balboa (2009), a determinação das RoO pode ser tecnicamente complexa e representar custos administrativos elevados. Pode ser uma tarefa assustadora para países que não têm competências por parte dos recursos humanos suficientes para implementar os fundamentos das RoO. Isto é especialmente visível nos países em desenvolvimento que têm falta de recursos e técnicas sofisticadas para maximizar os ganhos provenientes dos acordos comerciais. Anson, et al. (2004) descobriram que no caso da NAFTA, até 40 % do acesso preferencial concedido ao México no mercado Americano em 2000 (estimado em 4%) foi absorvido por custos administrativos relacionados com as RoO.

3.4. Definição das Regras de Origem Preferencial

3.4.1. Uma tentativa de harmonização

Todos os FTAs usam as RoO para prevenir a deflexão do comércio, o que leva ao desvio do comércio e potencia o efeito “*spaghetti bowl*”. As RoO levam ao aumento dos custos de produção e criam custos administrativos. Porém, ainda segundo Mabrouk (2010), ao harmonizar as RoO, os membros dos FTAs cessariam de usar as RoO como políticas comerciais ocultas e

ferramentas proteccionistas, e deixariam de desenhar RoO rigorosas e que levam ao desvio do comércio. Os exportadores e importadores não teriam de se preocupar com o cumprimento das diferentes RoO impostas pelos diversos países e pelos FTAs, o que levaria à redução dos elevados custos administrativos que os agentes das trocas comerciais enfrentam.

Essa harmonização representa um desafio, já que existe uma variedade de práticas por parte de cada Estado no que diz respeito às RoO. Na falta de uma disciplina multilateral, esforços para codificar e fortalecer um conceito geral de origem foram feitos durante as negociações da Convenção de Quioto em 1973. Apesar de o Anexo DI da Convenção conter directrizes, estas não foram suficientemente detalhadas e deixaram os estados membros com liberdade para escolher métodos diferentes e alternativos para a determinação da origem. De acordo com a Convenção, *“as regras aplicadas para determinar a origem utilizam dois diferentes critérios básicos: o critério de bens “inteiramente produzidos” num determinado país, onde somente um país é tido em consideração na atribuição da origem, e o critério de “transformação substancial”, onde dois ou mais países fazem parte da produção dos bens”*. O critério “inteiramente produzido” aplica-se essencialmente a produtos “naturais” e a bens feitos inteiramente desses produtos, pelo que os bens que contêm quaisquer partes ou materiais importados ou de origem indeterminada são geralmente excluídos do seu campo de aplicação. O critério de “transformação substancial” pode ser expresso por um conjunto de diferentes métodos de aplicação. Por extensão, bens produzidos num país, que são feitos inteiramente a partir de *inputs* provenientes de qualquer dos membros do FTA, podem ser considerados como bens de origem, e assim serem comercializados entre membros desse FTA sob o regime de comércio preferencial (Waer, 1992).

Enquanto estes critérios para resolver o problema de origem podem ser simples para bens primários e os seus derivados imediatos, para a maioria dos produtos industriais e fabricados, isso não é o caso. Hoje em dia, como resultado da globalização dos processos de produção de muitos bens, um elevado número de bens industriais incorporam *inputs* produzidos num vasto leque de países. Nestes casos, que constituem uma parte considerável das trocas, as RoO precisam de ser negociadas como um componente essencial de qualquer FTA. Nesse sentido, a definição do conceito geral da “transformação substancial” é especificada numa série de textos multilaterais e nacionais que representam diferentes modelos dependendo do FTA. Como uma definição geral, os bens que tenham sido inteiramente ou parcialmente produzidos num país a partir de materiais, partes ou componentes importados, incluindo materiais de origem indeterminada, são considerados como originários desse país, se esses materiais, partes ou componentes tiverem sido sujeitos a uma “transformação substancial”. No contexto Europeu, a primeira definição apareceu num regulamento do Conselho Europeu em 1968: *“uma mercadoria em cuja produção intervieram dois ou mais países, considera-se originária do país onde se realizou a última transformação ou operação de fabrico substancial, economicamente justificada, efectuada numa empresa equipada*

para esse efeito e que tenha resultado na obtenção de um produto novo ou represente uma fase importante de fabrico.” Ainda de acordo com a convenção de Quioto de 1973, o critério de transformação substancial pode ser expresso de três formas diferentes:

- *Por uma regra que requer uma mudança na posição pautal numa nomenclatura específica, com listas de exceções, e/ou*
- *Por uma lista de operações de fabrico ou processamento que conferem, ou não conferem, aos bens a origem do país onde essas operações foram realizadas, e/ou*
- *Pela regra de percentagem de valor acrescentado, onde quer o valor percentual dos materiais utilizados ou a percentagem de valor acrescentado atinge um determinado nível.*

3.4.2. Os três métodos de determinação de origem

Estes três métodos são explicados sucintamente por Inama (2009, pp.5-7). A regra de mudança de posição pautal (CTH¹¹) estabelece que um produto final é considerado como tendo sido sujeito a produção ou processamento suficiente se na nomenclatura pautal ele tiver uma posição pautal diferente da posição aplicável a cada um dos materiais usados. Por exemplo, um cesto de palha classificado com o código pautal 4602 fabricado a partir de palha, por sua vez classificada com o código 1401, satisfaz o critério de origem de mudança de posição pautal (Woolcock, 2007). Esta regra geral é normalmente acompanhada com uma lista de exceções que especificam os casos em que a mudança de posição pautal não é decisiva, ou no caso onde impõe outras condições.

Por sua vez o critério de processo específico determina as operações ou fases de processo de produção que têm de ser levadas a cabo nos materiais não originários usados, para que possam obter o tratamento de Origem Preferencial. Encontramos inúmeros exemplos da utilização desse tipo de critérios na indústria têxtil. Por exemplo, ao fabrico de tecidos a partir de algodão não originário, pode ou não ser concedido a origem, dependendo das fases de fabrico a que for sujeito. Isso significa que para obter origem, a fase de tecelagem e as fases de produção subsequentes devem ser realizadas no país beneficiário. Por sua vez, se o processo de fabrico começar numa fase mais tardia (somente tintura), a origem pode não ser concedida¹². Este método é geralmente expresso usando listas gerais que descrevem as operações técnicas de fabrico consideradas suficientemente importantes, para que o produto seja encarado como tendo sido sujeito a uma “transformação substancial”.

¹¹ Change of Tariff Heading (Mudança de Posição Pautal)

¹² Exemplos retirados do “A Guide for Users”, The European Union’s Rules of Origin for the Generalised System of Preferences”. European Commission. 2010.

Por fim, para determinar a origem pelo método de percentagem de valor acrescentado, é necessário considerar a extensão do fabrico ou processamento levado a cabo num país, com referência ao valor que é acrescentado aos bens. Quando esse valor acrescentado iguala ou excede uma percentagem específica, os bens adquirem a origem do país onde o fabrico ou processo foi levado a cabo. O valor acrescentado pode também ser calculado com referência aos materiais ou componentes de origem estrangeira ou indeterminada usados na produção ou processamento dos bens. Os bens mantêm a origem de um determinado país, somente se os materiais ou componentes não excedem uma percentagem específica do valor do produto final. Na prática, este método envolve a comparação entre o valor de materiais importados ou de origem desconhecida com o valor do produto final. O valor dos componentes importados ou de origem desconhecida é geralmente estabelecido a partir do valor de importação ou preço de compra. O valor dos bens exportados é normalmente calculado usando o custo de produção, o preço *ex-works*¹³, ou o preço de exportação. Este método pode ser aplicado:

- Em combinação com os outros dois métodos, através das listas de excepções ou das listas de operações necessárias referidas anteriormente.
- Com uma regra geral definindo uma percentagem uniforme, sem referência a uma lista de produtos individuais.

Por exemplo, consideremos o fabrico de guarda-chuvas com o código 6601, onde a regra para conceder origem seja a seguinte, “produção na qual o valor total dos materiais não originários usados não exceda 70% do preço *ex-works* do produto”. Aqui é necessário proceder a uma comparação entre o preço *ex-works* do produto e o valor dos materiais não originários.

A literatura tem analisado estes diferentes métodos e tem apresentado as suas vantagens e desvantagens. Entre esses autores podemos encontrar Vermulst (1992), Brendon (2003) e Estevadeordal (2003). O método de mudança de posição pautal é a base dos esforços por parte da Organização Mundial das Alfândegas para harmonizar as Regras de Origem Não Preferencial e traz assim um grau de consistência ao sistema de comércio mundial. A aplicação deste critério tem aumentado com a adopção do Sistema Harmonizado (HS¹⁴). Existe, porém, uma discussão no que

¹³ A expressão inglesa Ex-Works é utilizada no comércio entre empresas e designa o preço à saída da fábrica. Tal significa que o valor facturado pelo vendedor apenas inclui os custos até à saída da fábrica ou do armazém do próprio vendedor, sendo todos os custos a partir daí (como por exemplo os custos de transporte) um encargo do comprador.

¹⁴ Harmonized System (Sistema Harmonizado): O Sistema Harmonizado (SH), sigla condensada de Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias, é uma nomenclatura aduaneira, utilizada internacionalmente como um sistema padronizado de codificação e classificação de produtos de importação e exportação, desenvolvido e

diz respeito ao nível de classificação em que a mudança é requerida. A maioria dos acordos especifica que a mudança deve ter lugar ao nível das rubricas elementares da nomenclatura, isto é, ao nível dos quatro dígitos.

O HS não foi desenhado para conferir origem mas sim para unificar a classificação dos bens e para efeitos estatísticos. Em determinados casos, pode-se então argumentar que a mudança de posição pautal não irá identificar um processo suficiente e noutras casos a transformação substancial poderá ocorrer sem haver mudança de posição pautal. Em muitos acordos, isso leva a que exista uma regra diferente para cada produto. Por exemplo, na NAFTA 40 % dos códigos pautais requerem uma mudança ao nível dos quatro dígitos mas 54% requerem uma mudança da posição pautal ao nível dos dois dígitos (Estevadeordal e Suominen, 2003). Enquanto, na base, a mudança de código pautal poderia providenciar um método simples e uniforme para determinar a origem, na prática, em vez de uma regra geral, existem inúmeras regras individuais. Como tal, as RoO podem ser influenciadas pelas indústrias domésticas com o intuito de reduzir o impacto da competição dos FTAs. Não obstante, a regra de mudança de posição pautal, uma vez definida, é clara, precisa, fácil de aprender e relativamente simples de implementar. Em termos de requisitos documentais, requer que sejam guardados registos que mostrem a classificação pautal do produto final e de todos os produtos importados. Isso pode ser simples se o exportador importar directamente os produtos, mas pode tornar-se mais difícil se os comprar através de intermediários dentro do mercado doméstico. Dada a natureza desta regra e o facto de a classificação não ser sempre fácil de clarificar, pode levantar discussões entre os comerciantes e as alfândegas no que respeita à classificação dos bens, o que pode reduzir a segurança deste método para os produtores. A mudança de posição pautal é melhor aplicada como uma regra geral, com um mesmo critério para todos os produtos e com uma determinação positiva da origem. Geralmente isso não é o caso e, em muitos acordos, incluindo os que envolvem a UE e os EUA, a mudança de posição pautal é aplicada para alguns produtos, para os restantes, são usados os dois outros métodos, pelo que complica a determinação da Origem Preferencial nos FTAs. Para determinados produtos, as regras estipuladas representam uma combinação de diversos métodos para conferir a origem. Em certos acordos e para diferentes produtos, dois ou mais métodos são estipulados e a satisfação de qualquer um deles será suficiente para conferir origem.

Por sua vez, as principais vantagens do critério de processo específico é que uma vez definido, ele torna-se claro e preciso e os produtores conseguem identificar claramente se o produto possui origem ou não. Porém, existem também desvantagens neste sistema. Primeiro, este método requer documentos que incluem um inventário actualizado dos processos de produção. Segundo, a

mantido pela Organização Mundial das Alfândegas. As mercadorias são classificadas em ordem crescente de participação humana na sua elaboração, sendo divididas em 21 secções, as quais contêm 99 capítulos.

implementação das regras dos processos específicos tem de envolver as indústrias locais, que irão fornecer as informações técnicas. Isso pode permitir que essas indústrias influenciem as regras adotadas de forma a proteger os seus próprios interesses.

Por fim, o critério de valor acrescentado pode ser calculado de diversas formas. No que diz respeito ao numerador, podemos ter em conta dois métodos:

- A percentagem mínima do valor do produto que tem de ser adicionada pelo país de exportação: “conteúdo doméstico”. Neste caso, tem de ser alcançada uma determinada percentagem mínima do valor total dos materiais, partes ou componentes originários no país de exportação beneficiário de preferência, bem como os custos de transformação;
- A percentagem máxima das importações no valor do produto: “conteúdo importado”. Neste caso, uma porção máxima de material importado não pode ser excedida, isto é, só é permitido usar uma percentagem máxima de materiais, partes ou componentes não originários (ou materiais de origem desconhecida) no valor total do produto final.

No caso dos EUA, Nova Zelândia e Austrália o numerador usado para o cálculo da percentagem de Origem Preferencial faz referência ao “conteúdo doméstico”, enquanto no caso do Canadá e da UE, faz referência ao “conteúdo importado”.

De acordo com a determinação de origem a partir do conteúdo doméstico, o custo dos materiais locais e o trabalho são incluídos no cálculo do requisito de conteúdo doméstico mínimo. Porém, existem diversas definições de como calcular e distribuir esses elementos. Os custos admissíveis (com operários, publicidade, seguros, ...etc.) são definidos de forma diferente dependendo dos países. Essa diferença no cálculo de Origem no seio de países pertencentes ao mesmo FTA leva a que um produto possa obter Origem Preferencial num determinado país e noutro não. Estas definições variadas e incompletas na determinação dos custos admissíveis como conteúdo doméstico criam não só um peso administrativo substancial, mas também, dúvidas sobre se esses cálculos são válidos e correctos. Para além disso, os custos de trabalho e de materiais podem variar de acordo com flutuações cambiais, levando a níveis de conteúdo doméstico diferentes com uma consequente aquisição e perda de preferência, embora a extensão de transformação por parte dos países beneficiários permaneça inalterada.

Por sua vez, o critério de “conteúdo importado” é baseado num só elemento, isto é, nos materiais, sendo eles importados ou de origem desconhecida, usados no processo de fabrico de artigos acabados. Por essa razão, a abordagem de “conteúdo importado” possui a vantagem de ser simples e transparente.

Em segundo lugar, no que diz respeito ao denominador, existem também diferentes preços que podem ser tidos em conta. De uma forma geral o denominador usado no Cálculo de Origem Preferencial, baseado no critério de valor acrescentado, é definido como o valor dos bens para os quais se pede Origem Preferencial. Este valor pode ser estabelecido em diferentes pontos da cadeia de comercialização (desde o custo de fabrico do produto final Ex-Works, até ao valor de exportação FOB¹⁵, ou até mesmo com os custos de importação CIF¹⁶ com o seguro e frete). Quanto mais alto for o valor do denominador, mais liberal será a regra quando o numerador for em termos de “conteúdo importado”. Por oposição, se o numerador for em termos de “conteúdo doméstico”, um alto nível do denominador tornará a regra de percentagem mais restritiva.

Na prática, este método de valor acrescentado é o mais usado, tendo em conta que é o modelo de diversos FTAs da UE. A WTO conclui que, em média, o limiar de conteúdo doméstico encontra-se entre 40 a 60 % e a média de requisito de importação está entre os 60 e 40 %. Como no método de mudança pautal, a regra de valor acrescentado tem a vantagem de ser clara, simples e precisa na sua definição. Porém, na prática, esta regra pode tornar-se complexa e incerta. Primeiro, temos o problema do valor do material que pode ser baseado no preço ex-works, FOB ou CIF. Em segundo lugar, a aplicação deste método pode ser dispendiosa para as empresas já que requer um sistema de contabilidade sofisticado e a capacidade para resolver questões contabilísticas complexas. Para além disso, este método vem ligado a auditorias longas e dispendiosas, já que tem de existir um sistema de verificação dos pedidos dos exportadores quando requerem tratamento de Origem Preferencial. Por fim, com o método de valor acrescentado, as RoO são sensíveis às mudanças de diferencial de custos de produção entre os países, tal como as taxas de câmbio, os salários e os preços dos produtos.

3.4.3. As RoO na União Europeia

A prática por parte da UE no que diz respeito às RoO tem sido consistente desde a adopção de um conjunto de RoO no início dos anos 70 e tem sido mantida ao longo dos anos. A característica comum a todas as Regras de Origem Preferencial da UE foi a adopção do critério CTH que define o conceito de “transformação substancial” junto com uma lista de regras de origem específicas para cada produto. Essa lista requer o CTH com ou sem excepções, um fabrico ou

¹⁵ FOB (Free on Board) significa que o vendedor do produto suporta os custos e responsabilidade até os produtos estarem carregados a bordo do navio especificado pelo comprador. O vendedor trata das formalidades para exportação dos produtos. Um preço FOB inclui todas as despesas até o produto estar carregado no navio, ficando por conta do comprador o seguro a partir daí, os custos de transporte, descarregamento, desalfandegamento, etc.

¹⁶ A expressão CIF (Cost Insurance Freight) significa que o vendedor/exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos. A responsabilidade do exportador cessa no momento em que o produto cruza a amurada do navio no porto de destino. Esta modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior.

processo específico, ou percentagens máximas de conteúdo importado. A aparente consistência da política de origem da EU, não significa que a União tenha adoptado um conjunto de regras comuns para todos os FTAs. Pelo contrário, as políticas de trocas ao nível das RoO têm sido tradicionalmente tão diferentes e complexas como os seus acordos com países terceiros. Porém, em contraste com esta abordagem tradicional, uma comunicação feita pela Comissão em 30 de Novembro de 1994 introduziu uma nova política em relação às RoO adoptando progressivamente um conjunto de regras geralmente referidas como “Regras de Origem Pan-Europeias”. De acordo com essa comunicação, a Comunidade Europeia começou a rever e substituir os antigos Protocolos anexados aos Acordos, por Protocolos padrão, e tem-nos gradualmente aplicado a todos os outros parceiros que beneficiam de tarifas preferenciais. De acordo com a nova abordagem, o estatuto de origem é conferido aos bens que satisfaçam um valor máximo de conteúdo importado calculado com base no preço Ex-Works. Uma regra de limiar foi estabelecida, acompanhada, em alguns casos, de condições de valor adicionais e limiares específicos para alguns produtos. Inama (2009) explica a estrutura comum das RoO Pan-Europeias com base no Protocolo UE-Marrocos.

Sob as RoO Pan-Europeias, o critério de origem é invariavelmente definido da seguinte forma: *“um produto deverá ser considerado como originário num país se tiver sido “inteiramente obtido” ou tiver sofrido um fabrico ou processo suficiente nesse país”*. Normalmente, cada Protocolo de RoO contém uma lista de produtos considerados “inteiramente obtidos”. Os produtos fazem parte dessa categoria em virtude da total ausência de *inputs* importados na sua produção, por exemplo, os produtos minerais extraídos do respectivo solo.

Já no que diz respeito aos restantes produtos, o Regulamento estabelece no Artigo 6 do Acordo com Marrocos que: *“Para o propósito do Artigo 2 [Determinação de Origem], os produtos que não são “inteiramente obtidos” são considerados como tendo sido suficientemente trabalhados ou processados quando as condições estabelecidas na lista do Anexo II [Nova Lista Única] são preenchidas”* (Ver excerto dessa lista no Anexo 1).

No seguimento da introdução da nova política de Regras de Origem Preferencial, a UE lançou em 2005, um novo sistema para liberalizar essas regras chamado de cumulação diagonal. De acordo com Brenton (2003), *“a cumulação é um instrumento que permite aos produtores importar materiais a partir de um país específico ou grupo regional de países sem alterar a origem local do produto”*. De facto, os materiais importados a partir dos países identificados são tratados como sendo originários do país que requer acesso preferencial. Existem três tipos de cumulação: bilateral, diagonal e total.

a) Cumulação bilateral

A cumulação bilateral é aplicada entre dois países parceiros. Neste caso, *inputs* originários, isto é, materiais que foram produzidos de acordo com as RoO relevantes, importados do parceiro, são considerados como materiais originários quando usados nas exportações desse país para o parceiro (De Wulf e Sokol, 2005, p.194). Por exemplo, no âmbito do GSP¹⁷ da UE, tecidos originários podem ser importados da UE e usados na produção de t-shirts, os quais irão, por sua vez, ter acesso ao regime preferencial à entrada na UE. De acordo com Brenton (2003), este tipo de cumulação levanta o problema chamado de “*hub and spoke system*”. Este problema aparece quando um país ou região central (ex. UE) estabelece acordos livres bilaterais com países periféricos (*spokes*). O país *hub* ganha acesso preferencial a todos os países *spokes* mas os *spokes* não ganham tal acesso entre eles. A União Europeia ultrapassa esse problema com a implementação da cumulação diagonal.

b) Cumulação diagonal

A cumulação diagonal é aplicada entre mais de dois países. Este tipo de cumulação pode existir a nível regional, pelo que materiais provenientes de qualquer país de um FTA e obedecendo às RoO, podem ser usados sem risco de perder a Origem Preferencial. As partes e materiais de qualquer país desse acordo e consideradas como originárias em qualquer desses países, podem ser usadas no fabrico de um produto final que pode, por sua vez, ser exportado com preferência para o mercado do país parceiro. Por exemplo, a Noruega tem acordos com a Suíça e com a Turquia que usam a cumulação e possuem RoO idênticas. A Suíça também tem um acordo semelhante com a Turquia que possui as mesmas RoO usadas com a Noruega. Consequentemente, a Noruega pode usar produtos originários da Turquia ou da Suíça para fabricar um produto que terá origem Norueguesa.

c) Cumulação total

Por fim, a cumulação total é rara e é actualmente usada na UE com os países da EFTA¹⁸ e com a Argélia, Marrocos e Tunísia. Se no fabrico de um produto final na Noruega, são usados materiais não originários que não conseguem obter origem, esses materiais podem ser processados posteriormente na UE e obter origem na União. De facto, todos os passos de fabrico levados a cabo

¹⁷ GSP Generalized System of Preferences: O Sistema Geral de Preferências é um sistema de tarifas preferenciais concedidas pelos países desenvolvidos aos países em desenvolvimento a fim de estimular as exportações destes últimos. Este sistema envolve taxas de entrada alfândegária reduzidas a produtos dos mercados beneficiários para entrada nos mercados dos paísesadores.

¹⁸ EFTA European Free Trade Association (Liechtenstein, Islândia, Noruega e Suíça).

nos materiais não originários são contabilizados em conjunto, daí o princípio de cumulação total. Enquanto outras formas de cumulação exigem que as mercadorias sejam originárias antes de serem exportadas de uma parte para outra e aí sofrerem uma operação de complemento de fabrico ou transformação suplementar, tal não é o caso da cumulação total. De acordo com Brenton (2003), a cumulação total providencia uma integração mais profunda e permite aos países mais avançados fazer outsourcing ao nível dos processos de fabrico com trabalhos mais intensos para parceiros com salários mais baixos, e assim tornar mais fácil para as empresas implementadas regionalmente explorar as economias de escala.

As diferentes formas de cumulação são discutidas por diversos autores que apresentam as vantagens e desvantagens destes mecanismos. De acordo com Ghoneim (2003), o sistema de cumulação reduz as restrições das RoO e o seu impacto negativo no desvio do comércio. Porém, alguns autores argumentam que este mecanismo traz consequências negativas aos esforços de crescimento dos países em via de desenvolvimento envolvidos em FTAs com países desenvolvidos. Por exemplo, Kingston (1992) e Mabrouk (2010) argumentam que o processo de cumulação mantém as indústrias ineficientes e impede os produtores dos países em desenvolvimento de recorrer aos fornecedores mais baratos ou com melhor qualidade, e mantendo assim os seus actuais níveis de industrialização baixos. Porém, Ghoneim defende que estes argumentos carecem de coerência já que se as RoO não permitissem cumulação, então o desvio do comércio provavelmente aumentaria para poder satisfazer as RoO ainda mais restritivas. Por fim, Barceló III (2006) defende que as regras de cumulação violam os princípios do artigo XXIV do GATT¹⁹ já que agem como obstáculos ao comércio dos fornecedores exteriores à área de troca regional.

3.4.4. Provas de origem

Aquando da entrada no acesso ao mercado que irá conferir Origem Preferencial, os produtos têm de ser acompanhados por uma prova de origem, isto é, um certificado de origem. Segundo De Wulf e Sokol (2005), as alfândegas são responsáveis por implementar o sistema de RoO. As alfândegas têm normalmente a responsabilidade de verificar os certificados de origem dos exportadores locais. As RoO, enquanto um elemento essencial dos FTAs, acrescentam uma elevada complexidade ao sistema de trocas ao nível dos comerciantes, dos agentes aduaneiros e dos agentes das políticas de troca. Para as empresas, existe não só o problema de satisfazer as RoO ao nível da transformação suficiente, mas também os custos de obter os certificados de origem, incluindo

¹⁹ GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. Este artigo estabelece que um Acordo Comercial deve ter como objectivo fundamental impulsionar o comércio entre os seus países membros e não levantar obstáculos ao comércio de outros membros.

qualquer atraso na aquisição desses documentos. Os custos de certificar a origem dos produtos envolvem a satisfação de um número de procedimentos administrativos para fornecer a documentação requerida, bem como custos de manutenção de sistemas que calculam com precisão os *inputs* importados das diferentes fontes, a fim de demonstrar consistência com as regras. A capacidade de comprovar a origem pode requerer o uso de procedimentos contabilísticos, que para empresas em economias em desenvolvimento e transição, podem ser sofisticados e dispendiosos. Cadot (2002) e Herin (1986) argumentam que os custos de fornecer a documentação apropriada para comprovar a origem podem representar entre 2 a 3 %, ou até mais, do valor da carga exportada, para empresas em país desenvolvidos. Mesmo se os produtores conseguem satisfazer as RoO indo ao encontro dos requisitos técnicos, podem não requerer acesso preferencial pelos custos de comprovar origem serem elevados relativamente à redução de tarifa aplicável.

No que diz respeito à emissão e inspeção dos certificados de Origem Preferencial, os FTAs da UE obrigam à verificação e aprovação dos certificados por um órgão oficial tal como a alfândega ou o Ministério do Comércio. Porém, os acordos da UE podem permitir aos exportadores autorizados e que efectuam cargas regularmente, que passem uma declaração de origem. No âmbito desses acordos, é o importador que é legalmente responsável por qualquer sanção por evasão fiscal caso se descubra que o produto não foi elegível para acesso preferencial (Cerrex, 2002).

As provas do estatuto originário dos produtos no âmbito das RoO Pan-Europeias têm de ser fornecidas ou pela produção de um certificado de movimento EUR.1 ou através de uma declaração na factura. O certificado EUR.1 tem de conter as informações necessárias para identificar todos os bens que certifica (Ver exemplo de EUR.1 no Anexo 2). Para cargas com valor abaixo de 6000 Euros pode ser emitida, por qualquer exportador, uma declaração na factura.

De acordo com o Regulamento do Conselho Europeu (EC) No 1207/2001 de 11 de Junho de 2001 (Artigo 4, alínea 1), quando um fornecedor abastece regularmente um mesmo cliente cujo estatuto ao nível preferencial é previsto como permanecendo constante durante um período de tempo considerável, ele pode fornecer uma declaração que abranja subsequentes cargas desses bens, designada como “declaração de fornecedor de longo prazo”. Uma declaração de fornecedor de longo prazo pode ser emitida por um período máximo de um ano a contar da data de emissão da declaração. Ainda de acordo com o mesmo artigo (alínea 3), o fornecedor deve informar o comprador imediatamente quando a declaração de fornecedor de longo prazo já não se encontra válida para os bens fornecidos (Regulamento Europeu No 1207/2001 de 11 de Junho de 2001).

3.5. Controlo de Exportação

As trocas comerciais internacionais são baseadas no princípio de livre comércio. Por exemplo, a Regulamentação da União Europeia (CE) N.º 2603/69 de 20 de Dezembro de 1969 estabelece que “*as exportações da Comunidade Europeia com destino a países terceiros são livres, isto é, não estão submetidas a restrições quantitativas...*” As leis e regulamentações do Controlo de Exportação são uma excepção a esses princípios de comércio livre. De facto, estes conceitos são contrariados pelas excepções ao GATT e ao Tratado de Roma estabelecidas a fim de assegurar os interesses de Segurança Interna das partes envolvidas nesses acordos. De acordo com o artigo XXI do GATT, “*nada neste Acordo deve ser interpretado para prevenir qualquer parte contratante de tomar qualquer acção que possa ser considerada necessária para a protecção dos seus interesses de segurança essenciais.*” Ainda, o artigo 296 do Tratado de Roma estabelece que “*as provisões deste Tratado não devem impedir a aplicação das seguintes regras: qualquer Estado Membro pode tomar quaisquer medidas que ele considere necessárias para a protecção dos seus interesses essenciais de segurança relacionados com a produção ou comércio de armas e munições de guerra...*” Mais concretamente, em 1992, o conselho de Segurança das Nações Unidas determinou que “*a proliferação de armas de destruição massiva constitui uma ameaça para a paz e segurança internacional*” e os membros se comprometem em “*trabalhar a fim de prevenir a propagação de tecnologia relacionada com a pesquisa ou produção de tais armas, e tomar as medidas apropriadas a esse fim*”.

3.5.1. A génesis

Segundo Joyner (2006), os efeitos devastadores das Forças Armadas da Primeira Guerra Mundial levaram os governos a estabelecer mecanismos e iniciativas inter-governamentais para evitar mais conflitos armados entre países. Mas quando a Segunda Guerra Mundial deflagrou ilegalmente, quebrando o pacto Kellogg–Briand²⁰, a Liga das Nações não teve o poder legal ou político para evitar o conflito. Após a Segunda Guerra Mundial a primeira tentativa para coordenar o Controlo de Exportação resultou no estabelecimento do COCOM²¹ (Comité de Coordenação dos Controlos de Exportação Multilaterais) pelos EUA e os seus aliados. O foco principal era a recusa de transferência de tecnologia ao bloco comunista. Após duas décadas da formação do COCOM, no final dos anos 60, as negociações no âmbito do tratado de Não Proliferação Nuclear (NPT) engendraram dois esboços idênticos por parte dos EUA e da União Soviética. Os dois inimigos

²⁰ Pacto assinado entre os EUA, a França, o Reino Unido, a Itália, o Japão, a Alemanha entre outros países. O pacto estabelecia a renúncia à guerra agressiva, proibindo o uso da guerra como “instrumento de política nacional” excepto em casos de auto defesa.

²¹ Coordinating Committee for Multilateral Export Controls

ideológicos reconheceram o seu interesse comum na prevenção da proliferação de tecnologia militar nuclear a outros países. Em 19 de Dezembro de 1995 em Wassenaar, a Holanda, os Estados Unidos, a Rússia e mais de duas dúzias de países concordaram na criação de um novo regime de Controlo de Exportação multilateral para substituir o COCOM, o Acordo de Wassenaar (WA²²). Subsequentemente novos acordos foram estabelecidos para tentar regular as exportações de armas nucleares (Grupo de Fornecedores Nucleares ou NSG²³), químicas ou biológicas (o Grupo Austrália ou AG²⁴) ou ainda mísseis (Regime de Controlo de Tecnologia Míssil ou MTCR²⁵). No seguimento dos eventos do 11 de Setembro de 2001, os regulamentos tornaram-se mais proeminentes e houve um aumento do escrutínio do cumprimento desses regulamentos.

3.5.2. O conceito

De acordo com Aubin et al. (2007), uma exportação pode ser definida como um item que é enviado de um país (“o país de exportação”) para um país estrangeiro (“o país de importação”). O termo itens engloba bens, isto é, produtos que existem fisicamente e que são tangíveis (máquinas ou bombas de injeção) e componentes (parafusos), tecnologia (conhecimento técnico específico exigido no desenvolvimento, produção e uso de um produto), software e *know-how*.

O Controlo de Exportação significa a monitorização de todas as formas de transferência (entrega física e electrónica, bem como todas as formas de comunicação verbal) dos itens de uma determinada natureza, isto é, desenhada ou modificada especialmente para propósitos militares, ou presentes nas listas de Controlo de Exportação devido a parâmetros técnicos, ou ainda dependendo das empresas envolvidas ou pessoas e/ou os chamados “países sensíveis”. Os controlos são feitos em exportações de bens, tecnologia (incluindo software) ou serviços nucleares, químicos, biológicos, militares (incluindo armas de destruição massiva) ou de dupla utilização.

As empresas que oferecem bens ou serviços controlados necessitam cumprir com essa área da lei tão complexa e em constante mudança, independentemente do lugar do mundo onde operam. As leis que regem o Controlo de Exportação podem estabelecer restrições a nível supranacional, nacional ou unilateral. As directrizes internacionais delas decorrentes, usadas nos controlos de exportação nacionais, resultam de acordos multilaterais definidos por comités e grupos de trabalho adequados. Neste contexto, foram instaurados os quatro regimes de Controlo de Exportação com a intenção de criar políticas de Controlo de Exportação mais alinhadas e eficientes: o WA, o AG, o MTCR e o NSG.

²² Wassenaar Agreement

²³ Nuclear Suppliers Group

²⁴ Australia Group

²⁵ Missile Technology Control Regime

3.5.3. Os Acordos Internacionais

De acordo com Hoelscher e Wolfgang (1998), o Acordo Wassenaar é a peça central do Controlo de Exportação. Actualmente, o Acordo conta com aproximadamente cinquenta membros. O WA foi desenhado para promover transparência, troca de pontos de vista e informação, e uma maior responsabilidade nas transferências de armas convencionais, bens e tecnologias de dupla utilização, prevenindo, assim, uma acumulação destabilizadora. Este acordo também pretende realçar a cooperação para prevenir a aquisição de armamento e itens de dupla utilização sensíveis para fins militares, se a situação numa região ou o comportamento de um estado é, ou se torna, um motivo de preocupação por parte dos Estados Membros. Os Estados Membros procuram, através das suas políticas nacionais, assegurar que as transferências de armas e de bens e tecnologias de dupla utilização não contribuem para o desenvolvimento, e reforço de capacidades militares que enfraquecem a segurança, internacional e nacional, não sendo desviadas para suportar tais capacidades. Este acordo não impede transacções civis de boa fé, e não está dirigido para nenhum Estado ou grupo de Estados. Todas as medidas tomadas no âmbito deste acordo, estão em conformidade com a legislação e políticas nacionais dos Estados Membros, e são implementadas com base nos critérios nacionais. Os requisitos de troca de informação específica deste acordo envolvem notificações semestrais de transferência de armas, abrangendo actualmente sete categorias derivadas do Registo de Armas Convencionais das Nações Unidas²⁶. Os países membros do WA desenham os seus controlos de acordo com essa lista de armas, bem como, de acordo com uma lista de itens de dupla utilização²⁷ (materiais especiais e equipamento relacionado, materiais de processamento, electrónica, computadores, telecomunicações, segurança da informação, sensores e “lasers”, navegação e aviação, marítimo, aeroespacial e de propulsão)

Os membros, também têm de reportar as transferências, ou recusas de transferências de determinados itens de dupla utilização sujeitos a controlo. Os relatórios de recusas ajudam a chamar a atenção dos membros para as transferências, que podem minar os objectivos de outros membros. As decisões são tomadas por consenso. Ainda de acordo com Hoelscher e Wolfgang, o WA é considerado como uma “*soft law*”, isto é, refere-se a padrões de comportamento que não se relacionam com nenhuma fonte legal e que não estão ligados a nenhuma lei internacional (Ipsen, 1990). O WA pode ser classificado como um acordo informal já que se caracteriza por um alto grau de auto-determinação das partes. Por conseguinte, a troca de informação é voluntária, as decisões de licenciamento são da única responsabilidade de cada país, a implementação é sujeita ao critério das partes e, uma decisão nacional não é mandatária para outro país membro. O facto de as

²⁶ Ver http://unhq-appspub-01.un.org/UNODA/UN_REGISTER.nsf, sítio das Nações Unidas, consultado em 30/08/2011

²⁷ Ver <http://www.wassenaar.org/controllists/2010/WA-LIST%20%2810%29%201%20Corr/WA-LIST%20%2810%29%201%20Corr.pdf>, sítio do Acordo Wassenaar, consultado em 30/08/2011

decisões serem tomadas por consenso e de a informação ser mantida secreta, reforça essa caracterização.

Por sua vez, o Grupo Austrália é um acordo informal com o objectivo de ajudar os países exportadores a minimizar o risco de apoiar a proliferação de armas biológicas (Atlas e Dando, 2006). O Grupo atinge esse objectivo através da harmonização das medidas nacionais de licenciamento de exportação. Os participantes do AG não assumem nenhuma obrigação, a eficácia da sua cooperação depende somente de um compromisso partilhado de objectivos de não proliferação e da força das respectivas medidas nacionais. O ponto de vista dos membros do AG é que as licenças de exportação detêm a proliferação aumentando a visibilidade das trocas de materiais relevantes. As licenças também fornecem a autoridade para parar a venda se o produto em questão for susceptível de contribuir para programas de armas biológicas. O AG desenvolveu uma lista extensiva de agentes biológicos, incluindo organismos patogénicos humanos, animais e vegetais que deveriam ser sujeitos a exportação.

O Regime de Controlo da Tecnologia de Mísseis (MTCR) visa travar a proliferação de mísseis, veículos aéreos não pilotados e tecnologias conexas através do controlo de exportações. O sistema está baseado na adesão a directrizes comuns relativas às políticas de exportação, que se aplicam a uma lista comum de artigos controlados²⁸. Todas as decisões são tomadas por consenso e os parceiros trocam regularmente informações sobre questões pertinentes no que diz respeito aos regimes nacionais de licenças de exportação. O Regime não toma decisões colectivas em matéria de licenças de exportação. De facto, cabe a cada Estado Membro aplicar as directrizes e a lista com base na sua soberania nacional e em conformidade com as suas leis e práticas nacionais. No âmbito dos seus objectivos globais, os parceiros do Regime trocam informações regularmente e organizam actividades de sensibilização junto de outros Estados não membros a fim de partilhar informação prática, em matéria de prevenção na proliferação de armas de destruição em massa.

De acordo com Werner (1996), o MTCR não possui uma regulamentação para a mera posse de mísseis e o acordo não conta com alguns dos países mais relevantes. Segundo Hoelscher e Wolfgang (1998), o funcionamento propriamente dito do Acordo tem sido questionado pelos seus membros. Alguns membros dizem que os controlos do MTCR se aplicam a países que já são capazes de produzir armas nucleares. Para além disso, a concentração de controlos em países em desenvolvimento é contraditória e alguns desses países já são suficientemente independentes a nível tecnológico para neutralizar o impacto de tais controlos. Por fim, o secretismo extremo no seio do Acordo bloqueia uma cooperação uniforme e constante, bem como os processos

²⁸ Ver <http://www.mtcr.info/english/MTCR-April2011-Technical-Annex.pdf> no sítio do MTCR, consultado em 31/08/2011

disciplinares resultantes de violações. O MTCR fez algum progresso no aumento dos custos de produção e do risco, bem como no isolamento dos países que não aderem às normas internacionais. Porém, existe um pedido de extensão do MTCR para mais transparência e uniformidade das acções.

Por fim, o Grupo de Fornecedores Nucleares (NSG) é um grupo formado por países fornecedores nucleares, cujo objectivo é contribuir para a não proliferação de armas nucleares, mediante a aplicação de Directrizes de exportação de produtos nucleares e materiais relacionados. As directrizes²⁹ do NSG são aplicadas por cada Estado Membro em conformidade com as suas legislações e práticas nacionais. As decisões sobre aplicações de exportação são tomadas a nível nacional e de acordo com os requisitos nacionais de concessão de licenças de exportação.

3.5.4. A legislação Europeia

A União Europeia considera o Controlo de Exportação como um elemento chave na política de não proliferação. O sistema de Controlo de Exportação da UE consiste em duas áreas essenciais – o Controlo de Exportação de armas e material militar, incluindo armas ligeiras e de pequeno calibre, e o Controlo de Exportação dos bens e tecnologias de dupla utilização.

3.5.4.1. O controlo de armas

Durante a Guerra Fria, a associação com um dos blocos e os seus interesses era um factor determinante para as decisões sobre Controlo de Exportação. Porém, o fim do conflito abriu a porta para outras considerações. Um número de factores forçaram os Governos a considerar umas políticas de exportação de armas mais restritivas. Durante as guerras do Kuwait e do Iraque, os Estados Membros viram-se a combater um inimigo equipado com armas produzidas na União Europeia. Estava claro que algumas exportações de armas europeias estavam a ter um efeito contra produtivo nos objectivos da UE em fomentar o respeito pelos direitos humanos e a resolução dos conflitos de forma pacífica (Holm, 2006). O fim da Guerra Fria também levou a um aumento da competitividade já que diminuiu o mercado doméstico e internacional de produção de armas. Isso levou ao aumento da possibilidade de que a recusa de uma licença de exportação a um fornecedor, pudesse ser contrariada por um fornecedor de outro Estado Membro, que concordasse em fornecer o mesmo item que tinha sido previamente negado (Bauer e Bromley, 2004). Para solucionar esses

²⁹ Ver <http://www.nuclearsuppliersgroup.org/Leng/PDF/infcirc254r9p1-071107.pdf> e <http://www.nuclearsuppliersgroup.org/Leng/PDF/infcirc254r8p2.pdf> publicadas no sítio do NSG, consultados em 01/08/2011

problemas, a UE decidiu estabelecer um acordo comum em relação à exportação de armas: o “Código de Conduta da União Europeia relativo à exportação de armas”.

O Código de Conduta da União Europeia relativo à exportação de armas foi adoptado pela Comissão Europeia em Junho de 1998, com o objectivo de “*prevenir a exportação de equipamento que pode ser usado para repressão interna e agressão internacional ou contribuir para a instabilidade regional*” (Comissão Europeia, 1998). Embora não contenha nenhuma obrigação legal, este documento é um acordo político desenhado para estabelecer normas comuns na UE em relação à exportação de equipamento militar, e representa um compromisso no âmbito da política externa e de segurança comum. Ao abrigo deste acordo, todos os Estados membros concordam em aplicar um conjunto de critérios padrão, para avaliar as aplicações para as licenças de exportação de equipamento militar. Os membros também concordam em partilhar informação, e em determinados casos, consultar em avanço, sobre as suas decisões de licenças de exportação de armas.

A interpretação do Código de Conduta pode levar a uma má aplicação dos seus conceitos nas leis nacionais dos Estados Membros. O Nepal tem estado envolvido numa guerra civil duradoura e sangrenta (Borg *et tal*, 2004). Apesar de o conflito se encontrar em constante escalada e das autoridades alemãs terem negado três meses antes qualquer autorização, em 2002, o governo Belga permitiu a exportação de 5500 pequenas metralhadoras ligeiras para o Nepal. O Código de Conduta estabelece que “*antes que qualquer Estado Membro conceda uma licença que tenha sido negada, nos últimos três anos, por outro Estado Membro no âmbito de uma transacção essencialmente idêntica, ele deverá primeiro consultar o Estado Membro que negou essa transacção*”. Este conceito permanece vago já que podem ser feitas diferentes interpretações das palavras “*transacção essencialmente idêntica*”. Apesar de uma metralhadora ligeira e uma espingarda de assalto dispararem as mesmas balas, as autoridades de licenciamento Belgas têm motivos para adoptar uma perspectiva mais restritiva do termo. Outro problema surge pelo facto de não haver uma distinção clara entre o que são armas “militares” e armas “civis”. Algumas armas usadas para desporto e caça são quase idênticas às suas contrapartes militares. Por exemplo, 80 % das exportações de armas Italianas são consideradas como “civis” e um largo número delas é exportado para países envolvidos em conflitos ou em abusos dos direitos humanos (Holm, 2006).

3.5.4.2. O controlo de itens de dupla utilização

A segunda área do Controlo de Exportação e, provavelmente, a mais difícil de controlar é o controlo dos itens de dupla utilização. Neste âmbito, as estratégias da União Europeia para contribuir para a segurança mundial e para promover o comércio internacional podem ser contraditórias. Por um lado, a UE reforça o seu papel nas questões relacionadas com a segurança global como, por exemplo, no desenvolvimento nuclear Iraniano e na salvaguarda da paz no Médio

Oriente. Por outro lado, a UE encoraja as suas indústrias a exportar produtos de alta tecnologia. O controlo de itens de dupla utilização parece prevenir algumas partes de adquirirem maiores capacidades militares mas, ao mesmo tempo, impede a indústria europeia de aumentar a sua quota de mercado. De acordo com Suzuki (2007), o Controlo de Exportação monitoriza as transacções dos bens e da tecnologia de dupla utilização enquanto aumenta os custos de exportação e restringe as actividades das empresas no mercado. Ainda de acordo com o mesmo autor, o problema do Controlo de Exportação é encontrar um equilíbrio entre os interesses económicos e os interesses de segurança internacional. Estas políticas de incentivo à exportação de alta tecnologia levaram a um aumento do I&D que por sua vez levou ao aumento da qualidade desses produtos, tornando-os mais perigosos. Neste contexto, os exportadores também fazem face a um problema de equilíbrio entre segurança e lucros (Garcia-Alonso et al., 2000).

Actualmente, as regras de controlo de itens de dupla utilização são regidas pela Regulamentação 428/2009. Essa Regulamentação estabelece uma lista de itens de dupla utilização que estão sujeitos a uma licença de exportação para poderem sair do território comunitário. Essa lista é baseada nas listas definidas pelos grupos de trabalho do WA, Grupo Austrália, MTCR e NSG.

Para além dos itens presentes nessa lista, existe uma cláusula “*catch-all*” definida no artigo 4 e 5 da Regulamentação. A cláusula permite que os Governos peçam uma licença de exportação para itens que não constem na lista, quando a exportação é efectuada para destinos sujeitos a embargo de armas por parte da Comissão de Segurança das Nações Unidas ou pela Organização para a Segurança e Cooperação na Europa. Ainda de acordo com Suzuki (2007), esta cláusula impõe um enorme custo e pressão na indústria, já que os exportadores não podem saber quando e se os seus itens não listados podem tornar-se alvo de controlo.

Ao contrário do controlo de armas, as leis que regulamentam o controlo dos itens de dupla utilização estabelecem regras que obrigam os Estados Membros a notificar outros Estados Membros sobre os detalhes dos exportadores e itens. Ainda de acordo com o mesmo autor, essa informação pode reflectir os interesses estratégicos do Estado Membro mas também as capacidades tecnológicas de uma empresa específica. Por conseguinte, os Governos estão relutantes em tornar essa informação publicamente acessível.

3.5.5. As leis unilaterais dos Estados Unidos

Após o 11 de Setembro, as leis de Controlo de Exportação ganharam importância devido ao aumento da preocupação com a segurança nacional americana, nomeadamente com a ameaça terrorista e a fuga de tecnologia para competidores económicos e inimigos dos Estados Unidos. Como prova disso, em 2009 um físico reformado de 70 anos, J. Reece Roth, foi condenado a quatro

anos de prisão por ter partilhado informação sensível com os seus alunos chineses e iranianos, e ter viajado para o estrangeiro com versões digitais desse material no seu computador.

Neste contexto, leis federais regulam a distribuição estratégica de produtos importantes e informação para países estrangeiros no interesse da sua segurança nacional. As leis de Controlo de Exportação passam pelas Regulamentações do Comércio Internacional de Armas (ITAR³⁰) e pelas Regulamentações Administrativas de Exportação (EAR³¹). Para além disso, os EUA aplicam sanções económicas e embargos comerciais, que proíbem trocas com países, entidades e indivíduos sujeitos a boicotes e sanções comerciais (Burke et al., 2008).

O Departamento de Estado, através do ITAR, é responsável pelo controlo das exportações e importações de artigos de defesa (tais como armas e informação técnica) para países estrangeiros, para prevenir o desenvolvimento de capacidades de armamento. Esta Regulamentação incumbe o Presidente de “*controlar a importação e exportação de artigos de defesa e serviços de defesa, e de fornecer orientação ao nível da política externa para pessoas dos Estados Unidos envolvidas na exportação e importação de tais artigos e serviços*”³². O ITAR autoriza o Presidente a designar esses itens controlados formando dessa forma a Lista de Munições dos Estados Unidos (USML³³).

Ao contrário do ITAR que regula os artigos, tecnologias e serviços relacionados com a defesa nacional, o EAR está mais focado nos itens de dupla utilização. As exportações que requerem uma licença ao abrigo do EAR são controladas através da Lista de Controlo de Comércio (CCL³⁴). A concessão das licenças de exportação depende das características técnicas dos itens, e do seu destino, uso e utilizador final. Para determinar se um item necessita de uma licença de exportação é preciso determinar se esse item possui um Número de Classificação de Controlo de Exportação (ECCN³⁵) (Ver Figura 3). O ECCN, por exemplo 3A001, é um código alfa numérico que descreve o item e indica os requisitos de licenciamento. Todos os ECCN estão presentes na CCL. O primeiro dígito representa a categoria do CCL (de 0 a 9), a letra logo a seguir refere-se aos grupos de produtos (A a E). O último dígito representa a razão pelo qual este item está sujeito a controlo de exportação. Essas razões podem ser identificadas através da consulta do Gráfico de Países de Comércio (CCC³⁶) (Ver Figura 4).

³⁰ International Traffic in Arms Regulations

³¹ Export Administration Regulations

³² Título 22 do Código dos Estados Unidos, Secções 2778 (a) (1) de 2008

³³ United States Munitions List

³⁴ Commerce Control List

³⁵ Export Control Classification Number

³⁶ Commerce Country Chart



Figura 3 - ECCN (retirado do site do Departamento de Comércio dos EUA)

Countries	Reason for Control														Anti Terror	
	Chemical & Biological Weapons			Nuclear Nonproliferation		National Security		Missile Tech	Regional Stability		Firearms Convention		Crime Control			
	CB	CB	CB	NP	NP	NS	NS	MT	RS	RS	FC	CC	CC	CC		AT
Guyana	X	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Haiti	X	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Honduras	X	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Hong Kong	X	X		X		X		X	X	X	X	X	X	X		
Hungary	X					X		X	X							
Iceland	X			X		X		X	X							
India	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Indonesia	X	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X		

Figura 4 - Commerce Country List

A terceira área de Controlo de Exportação é gerida pelo Gabinete de Controlo dos Activos Estrangeiros (OFAC³⁷). O OFAC administra as sanções económicas contra uma variedade de países, incluindo o Burma (Myanmar), Cuba, Irão, Sudão, Líbia, Coreia do Norte e Síria. O OFAC proíbe a interacção económica com os países alvo, bem como qualquer negócio com pessoas e entidades afiliadas a um país ou governo sujeito a sanção, partes ligadas a actividades terroristas, ou ao comércio de narcóticos (Clark et al., 2005).

Para além do Controlo de Exportação, o EAR especifica um sistema de controlo para reexportações de produtos e informação técnica de origem americana de países estrangeiros. Estes controlos de reexportação englobam produtos acabados, partes e componentes de origem americana incorporadas em produtos finais produzidos fora dos EUA. Neste âmbito, uma licença de exportação pode ser requerida se o produto final contiver uma determinada percentagem de conteúdo americano no produto final.

O governo dos EUA está autorizado a impor vários tipos de sanções legais por violações ao EAR. Primeiro, o Departamento de Comércio dos EUA pode aplicar uma multa até 100 000 dólares em caso de violação envolvendo controlos de Segurança Nacional e até 10 000 dólares para outros casos. Segundo, o Departamento pode suspender ou revogar os privilégios de participar em

³⁷ Office of Foreign Assets Control

qualquer tipo de trocas com os EUA. Qualquer empresa que se envolva em trocas de exportação com empresas ou indivíduos presentes na lista de sanções pode ser sujeita a essas sanções.

Estes regimes de Controlo de Exportação apresentam dificuldades acrescidas para as empresas. De acordo com Nielsen (2005), o regime nacional de Controlo de Exportação americano representa um obstáculo para as empresas americanas que tentam competir no mercado internacional. Algumas delas criticam os prazos prolongados para concessão de licenças, e riscos de essas licenças serem negadas após análise. Segundo Harrison (1997), as empresas defendem que o Controlo de Exportação americano impede as empresas de aumentar as suas exportações, e impede, assim, os produtores americanos de receber o melhor preço pelos seus produtos no mercado internacional. Não são só as empresas americanas que são afectadas. Com regras tão restritas ao nível do Controlo de Exportação, as empresas estrangeiras procuram alternativas aos produtos, componentes e partes americanas. Algumas empresas têm conduzido I&D internamente para compensar as restrições dos EUA. Ainda, as empresas canadianas procuram uma colaboração mais profunda com outros parceiros como a Europa ou a Ásia. Apesar disso, essas alternativas não diminuem o efeito negativo dos impactos do Controlo de Exportação, particularmente ao nível do custo e do timing (Choi, 2006).

3.6 As RoO e o EC em contexto empresarial

Os conceitos de Origem Preferencial e Controlo de Exportação têm ganho cada vez mais importância nas empresas que actuam a nível internacional e o Grupo Bosch não é excepção. Como prova disso a Convenção anual de Comércio Internacional do Grupo, que decorreu este ano em Bangalore na Índia, teve como temas centrais as novas condições de enquadramento dos Acordos de Livre Comércio e o Controlo de Exportação dos EUA. Nestes dois campos, os constantes desenvolvimentos dão origem a novos desafios por parte da organização, já que os processos têm de ser mudados e os Sistemas de Informação adaptados, a fim de assegurar transferências internacionais seguras, rápidas e rentáveis.

Neste âmbito, uma parte substancial do estágio está relacionada com o melhoramento e posterior desenvolvimento de uma nova ferramenta informática que permite calcular, de forma simples e eficiente, a Origem Preferencial dos produtos vendidos pela Bosch Termotecnologia S.A., bem como a percentagem de Origem dos EUA, a fim de fazer prova de cumprimento das regulamentações de controlo de reexportação dos EUA. Neste contexto o capítulo 4 do presente relatório pretende fazer uma apresentação dessa nova ferramenta desenvolvida.

4. Desenvolvimento da ferramenta de Cálculo de Origem Preferencial

No presente capítulo é feita uma exposição da ferramenta de Cálculo de Origem Preferencial desenvolvida no âmbito do estágio curricular, começando, em primeiro lugar, pela descrição da aplicação prática dos conceitos acima referidos no contexto empresarial da Bosch Termotecnologia S.A. Em segundo lugar, é feita uma breve descrição da forma de cálculo, com a apresentação de um exemplo. Em terceiro lugar, é explicada a necessidade de melhoria dos instrumentos de Cálculo de Origem Preferencial através da exposição do conceito BPS³⁸ e da ferramenta previamente existente. Por fim, é descrita a ferramenta desenvolvida antecedida por uma apresentação da escolha prévia do programa utilizado.

4.1.As RoO e o EC na Bosch Termotecnologia S.A.

No caso das Regras de Origem Preferencial e para o presente relatório, consideramos apenas o capítulo 84 da lista de operações necessárias para um produto ser considerado como suficientemente trabalhado ou processado (ver Anexo 1), já que os produtos finais fabricados pela Bosch Termotecnologia S.A. têm os seguintes códigos pautais:

- Esquentadores: 8419 11 00
- Caldeiras de Aquecimento a Gás: 8403.10.90
- Painéis Solares de Aquecimento: 8419.19.00
- Peças de Substituição: 8419.90.85

O Artigo 6 do Acordo com Marrocos (novo acordo base para os FTAs da União Europeia) estabelece claramente que a lista de regras específicas dos produtos presente no Anexo II do Acordo é abrangente, isto é, não são regras horizontais. De facto, cada produto possui a sua regra específica. Os requisitos específicos, para cada produto presente na Lista Única, estão listados de acordo com os capítulos e rubricas apresentadas no Anexo 1. Os trabalhos ou processos apresentados nas colunas 3 e 4 fazem referência às operações que têm de ser levadas a cabo nos materiais não originários, antes de obterem o estatuto de origem, que os tornará elegíveis para os benefícios de Origem Preferencial. As operações listadas são os requisitos mínimos que os bens têm de sofrer para obter origem. A coluna 1 da lista indica a rubrica ou capítulo de cada tarifa. Essa coluna cobre todas as rubricas do Sistema Pautal (HS), mesmo se elas não estão especificamente

³⁸ Bosch Production System

mencionadas. Se o produto não tiver uma regra específica, a designação aplicável pode ser encontrada no capítulo ou rubrica acima.

No caso do capítulo 84, as regras de determinação de origem combinam o critério de mudança de posição pautal e o critério de valor acrescentado, correspondendo respectivamente a uma mudança ao nível do 4º dígito, e ao cálculo da percentagem máxima das importações no valor *ex-works* do produto. No caso específico dos produtos finais, comercializados na Bosch Termotecnologia S.A., são aplicadas as seguintes regras:

Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, de acordo com a seguinte fórmula (1):

$$(1) \frac{\text{Valor do material e partes importadas fora da UE}}{\text{Preço Ex-Works}} \times 100 \leq 40\%$$

Já no que diz respeito ao Controlo de Exportação, a ferramenta desenvolvida incidu sobre as leis de reexportação impostas pelos Estados Unidos. De facto é a partir desta ferramenta que é efectuado o cálculo de percentagem de itens americanos presentes nos produtos finais da Bosch Termotecnologia S.A. De acordo com a Regulamentação Federal / Vol. 73, No. 225 / Thursday, November 20, 2008, *“para prevenir o desvio de itens americanos controlados e itens fabricados no estrangeiro que contém mais de um mínimo de conteúdo de origem americana, esses itens estão sujeitos ao EAR, e uma licença tem de ser pedida...”* As exportações de produtos não americanos, que incorporam bens de origem americana de 10% ou mais do valor total do produto, estão sujeitos ao EAR se o destino de exportação for o Irão, Cuba, Sudão, Coreia do Norte ou Síria (regra de conteúdo mínimo de 10%). Ainda, as exportações de produtos não americanos, que incorporam bens de origem americana de 25% ou mais do valor total do produto, estão sujeitos ao EAR se o destino de exportação for para países outros do que os acima enunciados (regra de conteúdo mínimo de 25%). A directriz central da Bosch HA02_006, estabelece que, *“de acordo com a legislação de controlo de reexportação de produtos, softwares e tecnologia **não podem ser entregues ou tornadas disponíveis para compradores dos países sujeitos a embargo por parte dos Estados Unidos, que são correntemente Cuba, Irão, Coreia do Norte, Sudão e Síria quando uma das seguintes condições é satisfeita:***

- *Item produzido nos Estados Unidos*
- *Item importado dos Estados Unidos*
- *Conteúdo dos Estados Unidos superior ou igual a 10%”*

Ainda de acordo com a mesma directriz, o cálculo de conteúdo americano deve ser efectuado com base na seguinte fórmula (2) (sendo o Preço Padrão³⁹, o preço de compra ou preço de produção):

$$(2) \quad \frac{\text{Soma do PHEK das partes americanas}}{\text{PHEK Total}} = \text{Conteúdo dos EUA em \%}$$

4.2. O processo de cálculo

No âmbito da função de ECO (Ver secção 2.2.2. parágrafo 7), o cliente pode solicitar que seja calculada a Origem Preferencial ou a percentagem de componente dos EUA para cada referência de produto final. Para tal, é necessário extrair a estrutura do produto, isto é, a sua composição com todas as peças e componentes de compra discriminados.

A tabela “Estrutura” do produto final é exportada a partir da aplicação “Produto e Estrutura” disponível no software de aplicações interno WinMenu. Após a exportação para um ficheiro Excel (em formato .dbf), a tabela apresenta os seguintes campos: o nível da peça, o código, a posição, a quantidade, a unidade, o grupo ao qual pertence, a designação, a secção de fabrico, o início e fim de validade e o estado (Ver exemplo na Figura 5).

NIVEL	CODIGO	POSICAO	QUANTIDADE	UNIDADE	GRPID5	DESIGNACAO	SECCAO	INICIO	FIM	ESTADO
0	77	653	1.0000	Uni	12 C	SKN	860	19940401	19940630	Activo
1	774	001	1.0000	Uni	2	Colector	860	20080401	22591231	Activo
2	871	001	1.0000	Uni	2	Colector	860	20100701	22591231	Activo
3	871	001	2.0000	Uni	2	Perfil	860	20100401	22591231	Activo
4	63	001	2.0000	Uni	4D	Perfil		20100401	22591231	Activo
3	63	002	1.0000	Uni	4D	Perfil		20100401	22591231	Activo
3	63	003	1.0000	Uni	2	Perfil	860	20100401	22591231	Activo
4	63	001	1.0000	Uni	4D	Perfil		20070101	22591231	Activo
3	63	004	2.0000	Uni	4D	Esquina esquerda		20100401	22591231	Activo
3	63	005	2.0000	Uni	4D	Esquina direita		20100401	22591231	Activo
3	871	006	1.0000	Uni	2	Chapa	860	20100401	22591231	Activo
4	871	001	7814.0000	gr.	5	Fita galvanizada		20090601	22591231	Activo
5	672	001	7814.0000	Uni	T	Norma de encomenda		20090601	22591231	Activo
4	589	002	-133.0000	gr.	9	SUCATA DE FITA ZINCADA		20090601	22591231	Activo
4	871	989	1.0000	Uni	T	MOS		20100901	22591231	Activo
3	63	007	0.0800	Kg.	4D	Adesivo componente A		20100401	22591231	Activo
3	63	008	0.0800	Kg.	4D	Adesivo		20100401	22591231	Activo
3	63	009	0.1960	Kg.	4D	Silicone		20100401	22591231	Activo
3	63	010	0.0240	Kg.	4D	Silicone		20100401	22591231	Activo
2	63	002	4.0000	Uni	4D	Anel		20080401	22591231	Activo
2	871	002	1.0000	Uni	2	Absorbor	860	20100701	22591231	Activo
3	871	001	1.0000	Uni	2	Absorber	861	20100401	22591231	Activo
4	63	001	2.0000	Uni	2	Header	861	20090301	22591231	Activo
5	870	001	2.0000	Uni	5	Tube		20061201	22591231	Activo
6	503	001	0.8180	Kg.	4Y	Cátodo de cobre		20061201	22591231	Activo
5	589	989	-2.0000	gr.	9	SUCATA DE COBRE		20070301	22591231	Activo
4	871	002	7.0000	Uni	2	Absorber	861	20090301	22591231	Activo
5	870	001	7.0000	Uni	2	Tube	861	20090301	22591231	Activo
6	520	001	861.0000	gr.	5	Tube		20090401	22591231	Activo

Figura 5 - Exemplo de Tabela de Estrutura de um Produto

Após a exportação da tabela é necessário acrescentar para todos os itens discriminados, o seu preço (Preço Padrão) e os potenciais países fornecedores. Para tal é construída uma tabela com

³⁹ Preço ou custo padrão: é o custo que a empresa fixa como o objectivo a ser perseguido durante um determinado período, para a produção ou aquisição de um produto ou serviço. Designação SAP: PHEK.

informação extraída do SAP contendo o Preço Padrão e os países fornecedores de todas as peças e componentes de compra da Bosch Termotecnologia S.A. Essa construção é efectuada através da combinação de quatro tabelas SAP. A tabela “Informação” final apresenta quatro campos: o código do produto, o número do fornecedor, o país do fornecedor e o Preço Padrão.

O processo de Cálculo de Origem Preferencial final é realizado através do cruzamento dessas duas tabelas: a tabela com a estrutura do produto final e a tabela com a informação do preço (Preço Padrão) e do país fornecedor para todas as peças de compra da Bosch Termotecnologia S.A.

Esse cruzamento só necessita de ser realizado para os itens de compra, já que o que pretendemos, é saber qual a percentagem de origem de países estrangeiros. Por conseguinte, antes de se proceder a esse cruzamento, é necessário filtrar as peças que não são de compra. Para tal, retiramos todos os itens que possuem um número no campo “Secção” já que a presença desse número corresponde à secção da fábrica onde essa peça foi produzida. Para além disso, é necessário retirar as linhas correspondentes aos itens com a designação “Cátodo de Cobre” e dos grupos “Norma de encomenda” (GRPIDS = T) e “Sucata” (GRPIDS = 9) já que não representam peças físicas que irão incorporar o produto final. Por fim, para simplificar o cálculo retiramos todos os itens em que o campo quantidade seja igual a zero.

Depois da formatação da tabela “Estrutura”, com base no código de cada peça, cruzamos com a tabela “Informação” e adicionamos o Preço Padrão e os diferentes países fornecedores. Após ter obtido os Preços Padrão, é necessário, para cada item, multiplicar esse valor pela quantidade usada. Esta etapa é particularmente crítica já que as unidades em grama e quilograma presentes na tabela “Estrutura” retirada do WinMenu não correspondem às unidades do SAP. Visto que o preço final do produto será retirado do SAP, é necessário converter essas unidades para as do SAP. Para tal, para cada item com esse tipo de unidades, é necessário usar uma transacção no SAP a fim de verificar se as unidades são idênticas. Caso contrário é necessário proceder à sua conversão.

No que diz respeito aos países fornecedores, um mesmo código pode ter vários fornecedores potenciais. Nesse caso, a cada país só lhe é afectada uma percentagem relativa do Preço Padrão. Por exemplo, um item com um Preço Padrão de 3 euros e com três potenciais países fornecedores, a cada país será afectado o valor de 1 euro.

A última etapa consiste em somar todos os valores de Preço Padrão agregados a cada país e comparar esse valor com o preço final do produto. Assim obtemos a percentagem de componentes de cada país presentes no produto final (Ver fluxograma do processo de Cálculo de Origem Preferencial na Figura 6).

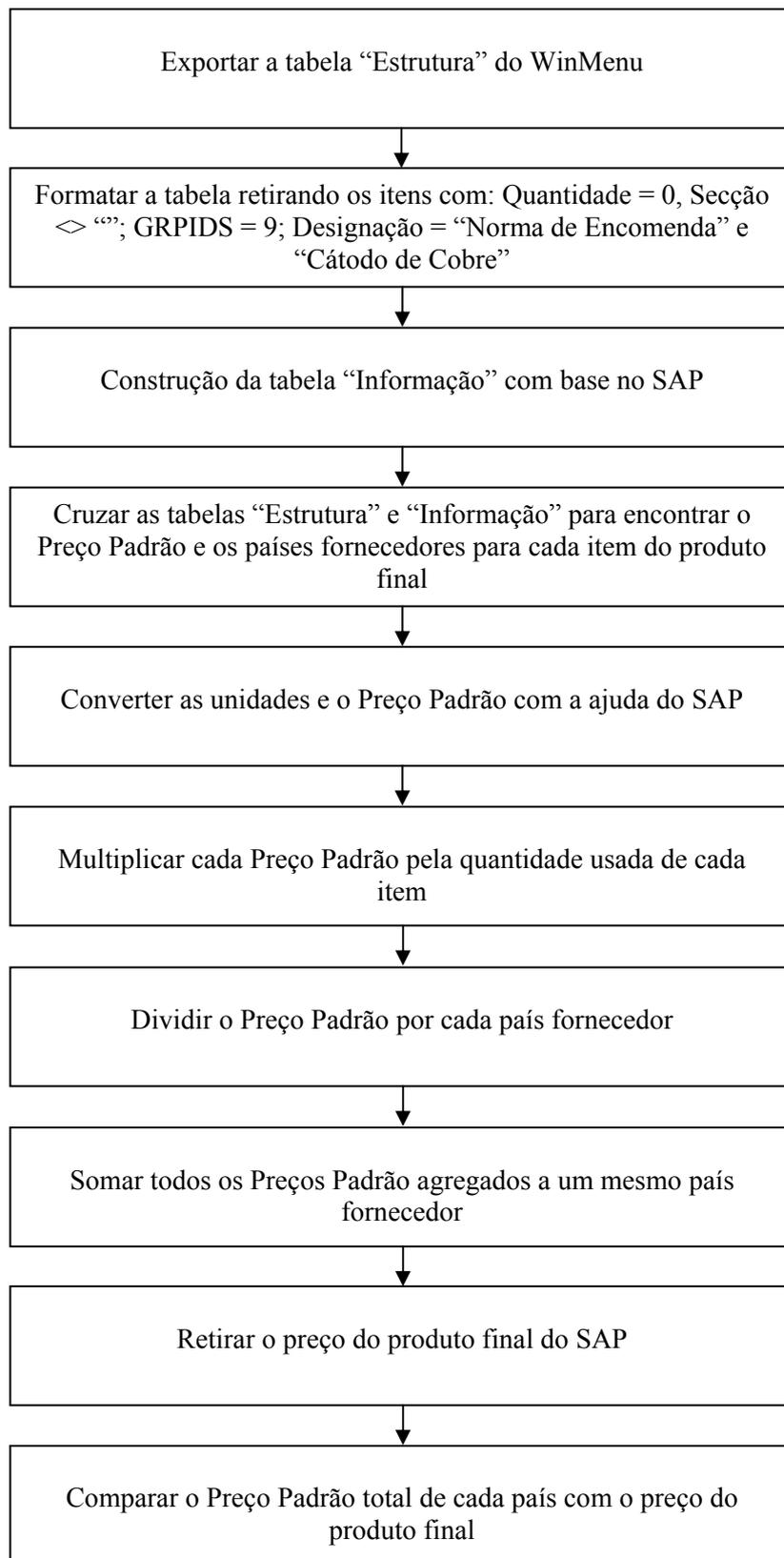


Figura 6 - Fluxograma do Cálculo de Origem Preferencial

Exemplo de cálculo

Seguidamente, apresentamos o exemplo de um potencial cálculo:

Linha	Código	Quantidade	Unidade	GRPIDS	Designação	Secção
1	1234567890	2	Uni	2	Perfil 1	860
2	12345671	2	Uni	4D	Perfil 2	
3	12345672	1	Uni	4D	Perfil 3	
4	12345675	1	Uni	2	Perfil 4	860
5	12345679	2	Uni	4D	Esquina Esquerda	
6	9876543210	-2	Gr.	9	Sucata de Cobre	
7	12345670	2	Uni	4d	Esquina Direita	
8	1234567860	7814	Gr.	5	Fita	
9	6720510020	861	Uni	T	Norma de encomenda	
10	12345641	4	Uni	4D	Anel	
11	9876543000	0	Gr.	6	Massa	
12	12345609	1	Uni	4D	Sensor	
13	1234567862	0.818	Kg.	4Y	Cátodo de Cobre	

Retiram-se as linhas correspondentes aos itens onde a Secção está preenchida (linha 1 e 4) ou o GRPIDS é igual a 9 (linha 6), ou a T (linha 9) ou a quantidade é igual a 0 (linha 11) ou a designação é “Cátodo de Cobre” (linha 13).

Sobram os restantes itens:

Linha	Código	Quantidade	Unidade	Preço Padrão	Preço Padrão*Quantidade	País 1	País 2	País 3
2	12345671	2	Uni	1.5	3	FR	IT	CN
3	12345672	1	Uni	3	3	IT	DE	FR
5	12345679	2	Uni	2.5	5	IT	PT	
7	12345670	2	Uni	0.5	1	PT		
8	1234567860	7.814	Kg.	1.25	9.7675	ES	IT	
10	12345641	4	Uni	2	8	IT		
12	12345609	1	Uni	3.5	3.5	CN	FR	

De seguida, cruza-se esta tabela com a tabela “Informação” para obter os Preços Padrão e os países fornecedores. Se necessário convertem-se as unidades (linha 8) e multiplica-se a quantidade pelo Preço Padrão.

✓ Orientação para o cliente: as acções estão focadas para as necessidades dos clientes. Este princípio aplica-se aos clientes externos e internos.

✓ Orientação para os processos: a logística desenha activamente os fluxos contínuos de material e de informação.

✓ Princípio *Pull*: os fluxos de material e de informação são nivelados e estabilizados de forma a obter, produzir e transportar somente as quantidades que os clientes externos e internos consumiram.

✓ Flexibilidade: equipamentos e soluções flexíveis e simples permitem responder rapidamente à mudança.

✓ Padronização: são desenvolvidos padrões para processos logísticos de planeamento e físicos. São criados procedimentos simples e repetitivos.

✓ Transparência: a transparência é atingida através da visualização de padrões e de procedimentos.

✓ Qualidade perfeita: são detectados os defeitos e as suas causas são removidas.

✓ Responsabilidade pessoal e envolvimento dos colaboradores: cada colaborador é responsável por atingir os objectivos da empresa.

✓ Eliminação de desperdício e Melhoria contínua: a total satisfação nunca é atingida e é feito um esforço para melhorar continuamente os padrões ao longo da cadeia de valor.

4.3.2. A ferramenta existente

Uma parte do trabalho desenvolvido neste estágio consistiu na melhoria de uma ferramenta de Cálculo de Origem Preferencial já existente. Essa ferramenta tinha sido realizada no programa MS Excel 2003 (Ver Figura 7). Seguidamente, é feita uma descrição da mesma, bem como dos processos de melhoria decorrentes do estágio.

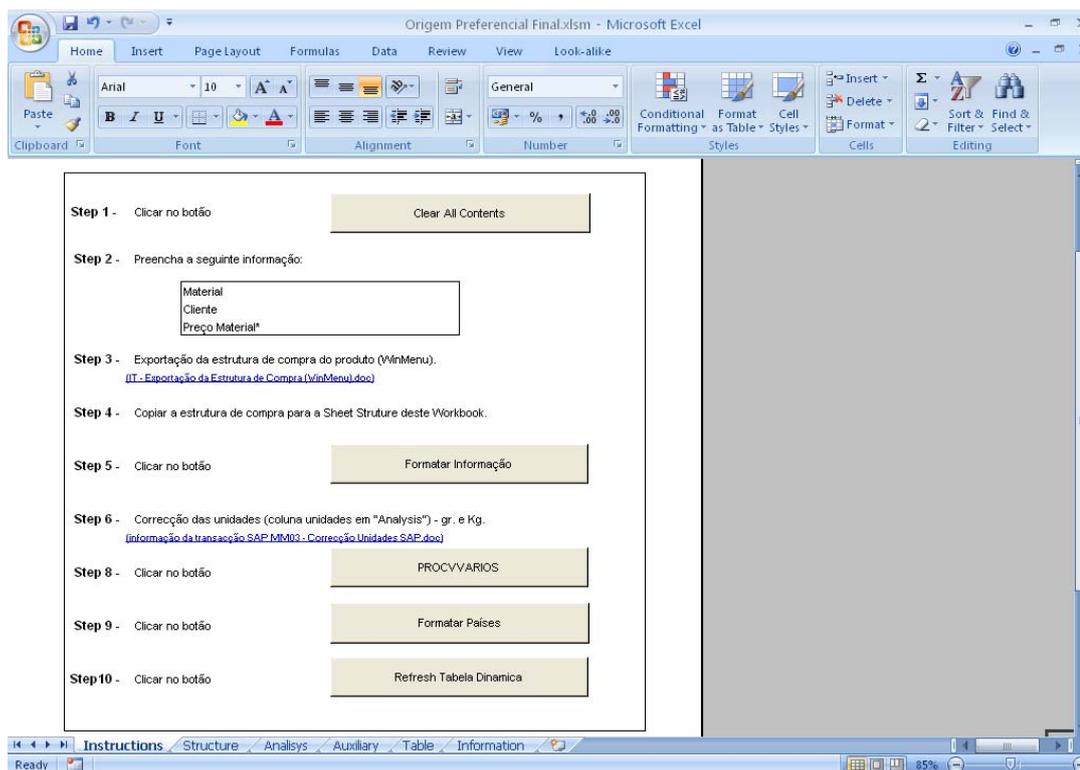


Figura 7 - Ferramenta Existente

Esta ferramenta é constituída por uma primeira página que descreve os diferentes passos do cálculo. O primeiro botão “*Clear All Content*”, como o nome indica, limpa qualquer conteúdo que possa existir nas folhas de Excel resultantes de cálculos prévios. No segundo passo, é possível indicar o código do produto sujeito a cálculo de origem, bem como, o seu preço final e o cliente que requisitou esse cálculo. O terceiro passo apresenta uma ligação para um ficheiro Word que mostra como exportar a tabela “Estrutura” a partir do WinMenu. No passo seguinte, é necessário copiar a tabela previamente exportada para a segunda folha do Excel chamada “*Structure*”. No passo cinco, carregando no botão “Formatar Informação” as diferentes linhas são eliminadas (Secção < “”, Quantidade = 0, GRPIDS = 9 ou T, Designação = “Cátodo de Cobre”) e as restantes são copiadas para a folha denominada “*Analysis*”. Para além disso os campos Material, Cliente e Preço são copiados para a folha de análise final “*Table*” e também é encontrado o Preço Padrão de cada registo cruzando as tabelas “Estrutura” e “Informação” através da fórmula PROCV⁴⁰. Esse processo é realizado automaticamente através da gravação de sucessivas macros. O sexto passo mostra uma ligação para outro ficheiro Word que explica o processo de consulta das diferentes unidades no SAP. Seguidamente, e se necessário, a conversão é feita de forma manual mudando cada registo do Preço Padrão. No oitavo passo clicando no botão PROCVARIOS são encontrados

⁴⁰ Localiza um valor na primeira coluna à esquerda de uma tabela e retorna o primeiro valor na mesma linha de uma coluna especificada noutra tabela.

os diferentes países fornecedores. Neste caso, também é efectuado um PROCV mas como essa fórmula só retorna o primeiro valor, foi necessário inseri-la num procedimento em VBA (*Visual Basic for Applications*). Esta parte do processo, no computador utilizado (com as seguintes características: Intel Pentium 4 a 3.00 GHz e 0.99 GB) demorava cerca de duas horas para cada produto. Consequentemente, no âmbito deste estágio, a primeira fase de melhoria foi a introdução de um novo código que acelerou esse processo tornando-o instantâneo. O passo seguinte formata a informação recolhida duplicando as linhas em função do número de países fornecedores existentes para cada item. Nesta fase do cálculo, as linhas eram duplicadas mas sem actualizar o valor do Preço Padrão. A cada país era agregado o valor total do Preço Padrão em vez de ser dividido pelo número de países fornecedores. Por fim, o décimo passo, actualiza uma tabela dinâmica que agrega e calcula a percentagem final de cada país. Neste último processo, devido à incompatibilidade entre o Excel 2003 e o 2007, a tabela dinâmica não era actualizada automaticamente.

4.4.A nova ferramenta

4.4.1. Escolha do programa e linguagens utilizadas

A escolha do programa incidiu essencialmente sobre os produtos do Microsoft Office por diversas razões. Estes programas são os mais utilizados na empresa, as licenças encontravam-se previamente disponíveis e a informação necessária para proceder ao cálculo encontra-se em tabelas Excel ou em ficheiros Access. De facto, a tabela “Estrutura” exportada do WinMenu, bem como as tabelas exportadas do SAP, que estão na base da tabela “Informação”, são extraídas para ficheiros Excel.

Neste contexto, os programas de gestão de dados considerados foram o Microsoft Excel e o Microsoft Access. Embora uma ferramenta implementada no Excel possa ser mais adequada para efectuar cálculos, o programa escolhido para desenvolver esta aplicação foi o Access. Vários factores influenciaram essa escolha. Primeiro, já existia uma ferramenta de Cálculo de Origem Preferencial desenvolvida no Excel e as suas limitações eram conhecidas. Segundo, embora o nome do processo seja Cálculo de Origem Preferencial, a complexidade do cálculo realmente efectuado não impossibilita o uso do Access. De facto, este processo está essencialmente baseado no cruzamento de informação presente em diversas tabelas e o programa Access é o mais recomendado quando é exigido o uso de tabelas relacionais. O uso de consultas permite cruzar as diferentes tabelas e actualizar os respectivos dados.

Apesar do programa Access apresentar um conjunto de ferramentas considerável para o tratamento de dados, foi necessário desenvolver código em VBA combinado com SQL (*Structured Query Language*). Com o Access, e através do VBA, é possível desenvolver aplicações simples como por exemplo um controlo de encomendas ou um registo de clientes, bem como aplicações

mais complexas, como por exemplo um controlo financeiro ou operacional de uma pequena empresa. Os aplicativos desenvolvidos podem ser partilhados numa rede de computadores e serem publicados na Intranet ou na Internet. Uma das vantagens do VBA é a sua compatibilidade com a SQL. As consultas podem ser efectuadas e editadas através de SQL que, por sua vez, podem ser usadas em módulos VBA para manipular dados e tabelas do próprio Access.

Existe uma diversidade de linguagens e bases de dados e a maneira de comunicar entre elas seria muito difícil se não fosse a existência de padrões para realizar as operações básicas de uma forma universal. Neste contexto, a SQL é uma linguagem padrão de comunicação com as diversas bases de dados. A SQL é então usada para manipular dados e para criar e alterar design de objectos de base de dados como por exemplo tabelas. Para além de todas as suas potencialidades, é uma linguagem relativamente fácil de aprender.

4.4.2. Descrição da nova ferramenta

Nesta nova ferramenta o processo de cálculo foi ligeiramente alterado (Figura 8), já que ao passo de verificar no SAP se as referências com unidades em gramas ou quilogramas necessitavam de ser convertidas, no processo de construção da tabela “Informação” foi adicionado um campo com as unidades de todas as referências de compra do SAP. Assim, aquando do cruzamento entre as tabelas “Estrutura” e “Informação”, o programa identifica quais as unidades que são diferentes e converte-as automaticamente. Esta melhoria permitiu reduzir consideravelmente o tempo total de cálculo, pois assim não é necessário verificar todas as unidades (uma a uma) no SAP.

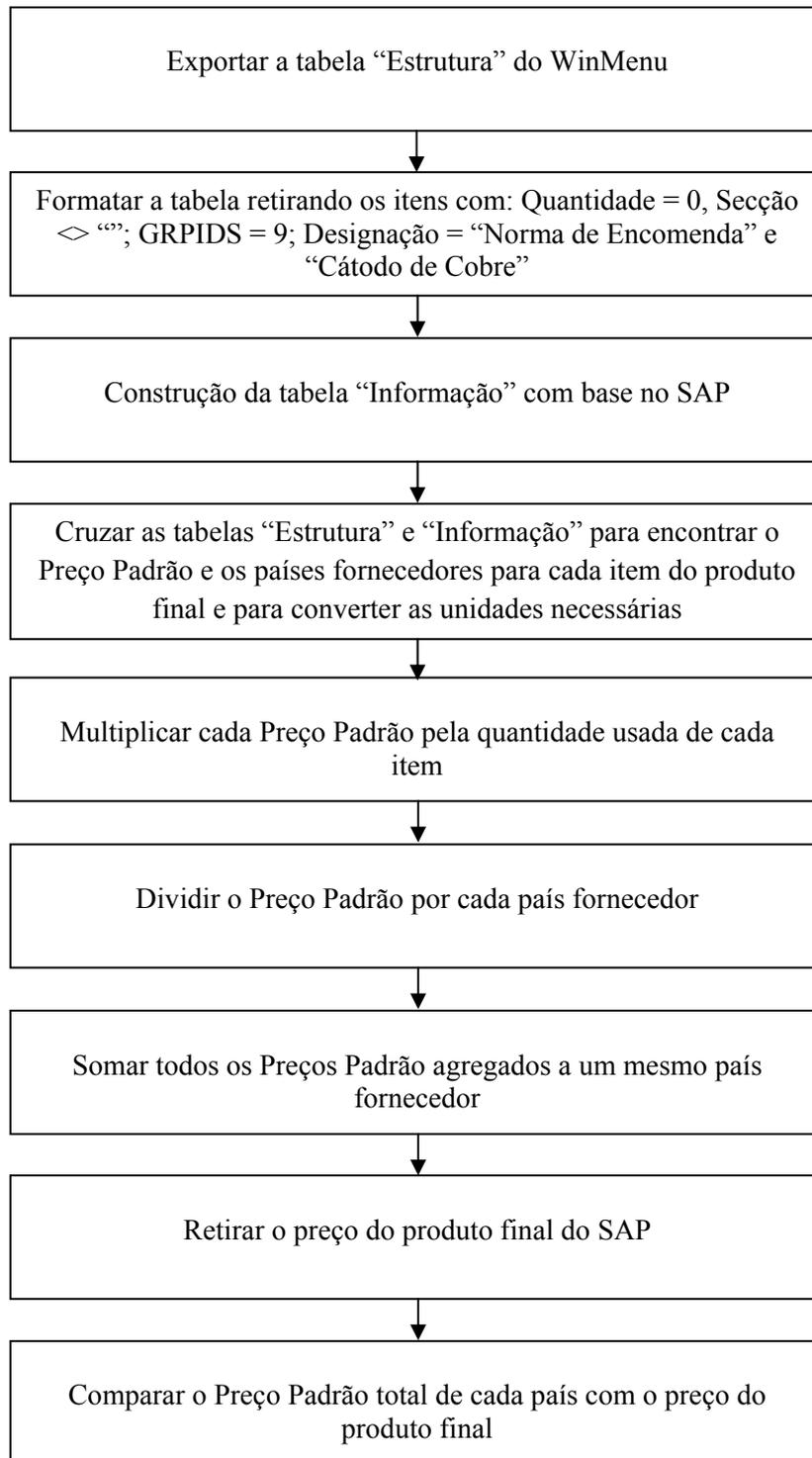


Figura 8 - Fluxograma do Cálculo de Origem Preferencial

Neste contexto, a ferramenta apresenta um formulário inicial que permite inserir o código do material, o número de cliente e o preço (Figura 9). É de reparar que a interface da ferramenta foi desenhada em inglês. Esta escolha reflecte o ambiente internacional em que este estágio esteve

envolvido já que o Grupo Bosch é uma empresa multinacional e todas as directivas centrais vêm em inglês. Para além disso, sendo os conceitos de Origem Preferencial e de Controlo de Exportação, do âmbito do comércio internacional e pouco desenvolvidos em Portugal, quase toda a informação recolhida foi em inglês. Por fim, esta opção também visa possibilitar o uso desta ferramenta por parte de qualquer colaborador do Grupo Bosch já que se encontram presentes na empresa diversos colaboradores de nacionalidade alemã e não só.

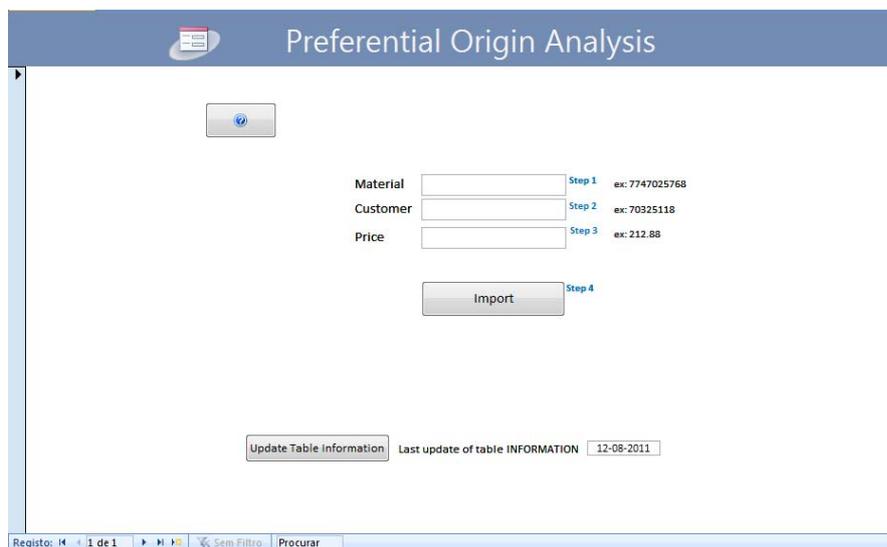


Figura 9 – Formulário Inicial do Cálculo de Origem Preferencial

Se um desses campos não for preenchido, o programa apresenta uma mensagem de erro para o utilizador proceder ao respectivo preenchimento (Figura 10).

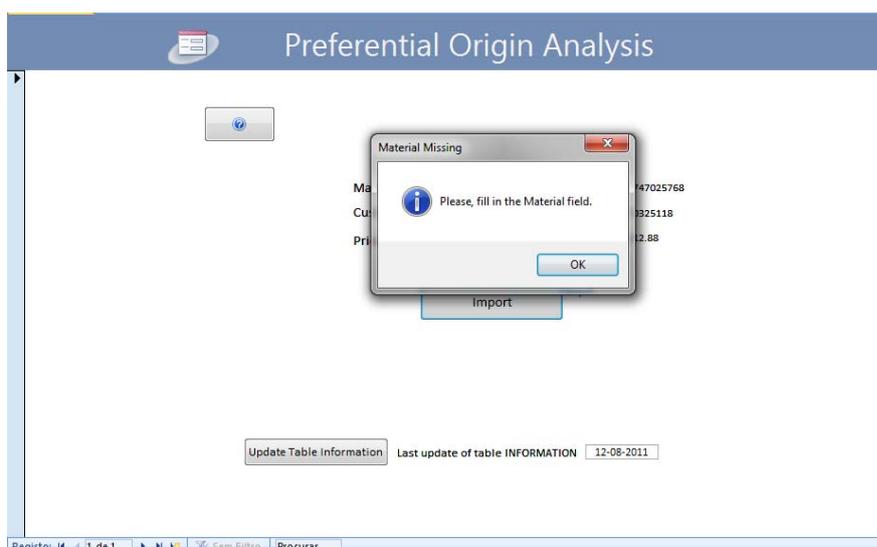


Figura 10 - Mensagem de Aviso

A tabela “Informação” precisa de ser actualizada periodicamente, para tal temos um botão “Update Table Information” que ao ser activado permite navegar no Windows e escolher o ficheiro

com a nova tabela “Informação” previamente construída. Ao fazê-lo, aparece ao lado de “*Last update of table INFORMATION*” a data em que essa actualização foi realizada.

Após a introdução dos dados, clicando no botão “Import”, aparece uma caixa de diálogo que permite navegar nos diferentes directórios do Windows e escolher a tabela “Estrutura” do produto pretendida. Para facilitar a pesquisa e evitar qualquer erro, o código foi desenhado para aparecerem somente os ficheiros com a extensão “.dbf”, formato no qual a tabela é guardada depois de ser exportada do WinMenu. Após a escolha do ficheiro e a confirmação no botão OK, a tabela é importada para o Access com o nome “ESTRUTURA”. Para além de importar a tabela “ESTRUTURA”, o código desenvolvido faz correr uma consulta do tipo “Eliminar” (*Delete Query*⁴¹) que permite excluir a informação que não é necessária (Ver quinto parágrafo da secção 4.2.).

Seguidamente, é aberto um novo formulário, chamado *Material Structure*, que apresenta os restantes dados da tabela “ESTRUTURA” para cada registo (Código, Unidade, Nível, Posição, Quantidade, GRPIDS, Designação, Início, Fim, Estado). Também é apresentada a informação preenchida no primeiro formulário, bem como novos campos que irão mostrar o Preço Padrão, o Preço Padrão * Quantidade e os diferentes países fornecedores (Ver Figura 11).

The screenshot shows a software interface titled "Material Structure". It contains several data entry fields and buttons. On the left side, there are fields for "Material" (7747025768), "Customer" (70325118), and "Price" (212.88). Below these are fields for "CODE" (63026601), "UNIT" (Uni), "LEVEL" (4), "POSITION" (001), "QUANTITY" (2), "GRPIDS" (4D), and "DESIGNATION" (Perfil longo antracite). On the right side, there are fields for "BEGINNING" (20100401), "END" (22591231), "STATE" (Activo), "PHEK", and "PHEK*QUANTITY". At the bottom right, there are four "Country" fields (Country 1 to Country 4). There are also buttons for "Import New Table", "LOOKUP", and "CALCULATE". At the bottom of the form, there is a status bar with "Registo: 1 de 48", "Não Filtrado", and "Procurar".

Figura 11 - Formulário *Material Structure*

Neste formulário temos um primeiro botão “LOOKUP” que permite, através do código desenvolvido, procurar e apresentar os países fornecedores e o Preço Padrão de cada item bem como converter as unidades necessárias e, por fim, calcular o Preço Padrão * Quantidade (Ver

⁴¹ Remove uma ou mais linhas de uma tabela, baseando-se num critério.

Figura 12). Ainda neste formulário, temos um botão “*Import New Table*” que permite voltar ao início e importar uma nova tabela.

Material Structure

Material: 7747025768
Customer: 70325118
Price: 212.88

Import New Table

Country 1: FI
Country 2: FI
Country 3: X

CODE: 63026601
UNIT: Uni
LEVEL: 4
POSITION: 001
QUANTITY: 2
GRPIDS: 4D
DESIGNATION: Perfil longo antracite

BEGINNING: 20100401
END: 22591231
STATE: Activo
PHEK: 6,2441
PHEK*QUANTITY: 4,16273333333333

LOOKUP (Step 1) CALCULATE (Step 2)

Registro: 1 de 48 Não Filtrado Procurar

Figura 12 - Países fornecedores e PHEK

Por fim, clicando no botão “*Calculate*”, irá aparecer um último formulário denominado “*Supplier Countries*” (Ver Figura 13).

Supplier Countries

Material: 7747025768
Customer: 70325118
Price: 212,88

Import New Table
Manual Update
RoO and EC

PT Added Value: 43,12
Country Name: Switzerland
Country Initials: CH
Phek Total: 45,80839
Percentage: 21,5184

Report Preview
Print Report (Step 2)

Calculate (Step 1)
US Content
Unknown Content

Registro: 1 de 13 Sem Filtro Procurar

Figura 13 - Formulário *Supplier Countries*

Nesse último formulário, clicando no botão “*Calculate*”, o programa irá calcular a percentagem do conteúdo de produto de cada país fornecedor. Este formulário apresenta ainda um botão “*Report Preview*” que mostra um relatório com as informações do material, cliente e preço bem como as percentagens finais de todos os países fornecedores (Figura 14). Por sua vez, o botão “*Print Report*” abre uma janela de diálogo que permite seleccionar entre as várias opções de impressão.

FORMULARIO PAISES Preference of Origin Analysis		
		
Preference of Origin Analysis		
Material	7747025768	
Client	70325118	
Price	212.88	
PT Added Value	43.12	
CountryName	Country of Origin	PERCENT
Switzerland	CH	21.5184
Unknown	X	14.7015
Germany	DE	11.3569
Finland	FI	2.4415
Italy	IT	2.2463
Portugal	PT	1.7938

Figura 14 - Relatório de Cálculo de Origem Preferencial

Podemos ainda encontrar dois botões “*US Content*” e “*Unknown Content*” correspondentes respectivamente ao conteúdo Americano (*US*) e conteúdo desconhecido (*Unknown = X*) do produto. Ao clicar nesses botões, aparece uma mensagem com a percentagem desse tipo de conteúdo, e que permite abrir dois formulários para o utilizador visualizar e até actualizar esses registos, caso haja alguma dúvida relativamente a essas referências com conteúdo mais crítico. Nesses formulários aparece o Código, a Designação e o País de Origem desse componente. Através de uma *combo box*, é possível escolher outro país e ao sair do formulário o cálculo será actualizado tendo em conta essa mudança (Figura 15). À semelhança dos outros, este formulário apresenta um botão “*Import New Table*” que permite voltar ao primeiro formulário e importar uma nova tabela.

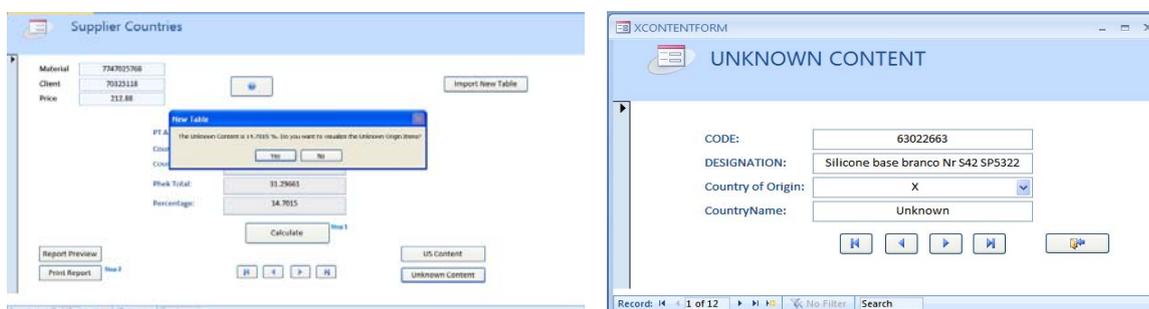
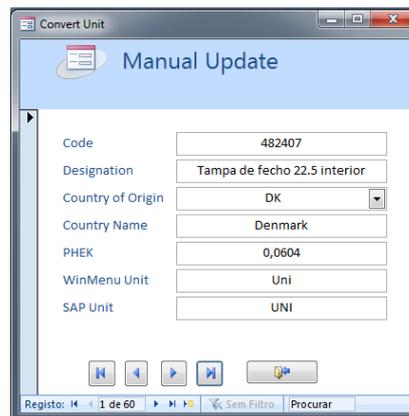


Figura 15 - Formulários para Verificar e Actualizar o Conteúdo Desconhecido (X)

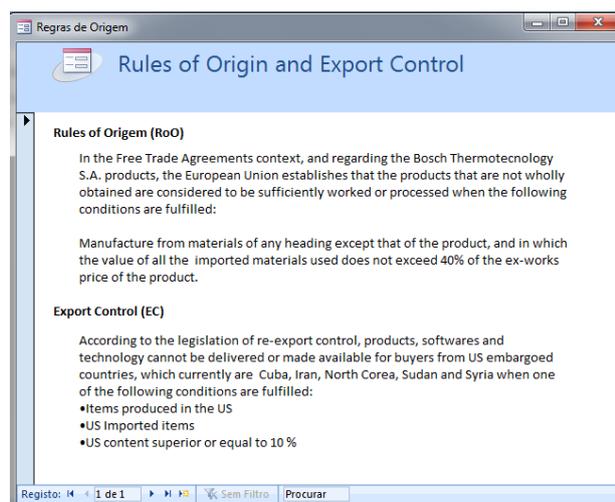
Ainda no mesmo formulário temos um botão “Manual Update” que abre um novo formulário onde é possível alterar manualmente o país de origem ou o Preço Padrão (Figura 16). Esta funcionalidade foi pensada para tornar possível a correcção de qualquer falha que a tabela “Informação” possa conter tanto ao nível do país de origem como ao nível da conversão das unidades. De facto, deu-se o caso, por exemplo, de existir uma unidade que se encontra no WinMenu em Metros ou Milímetros e no SAP com a designação Uni e correspondente a um rolo. Neste caso, o problema foi resolvido alterando o código para esta referência em específico. Assim, em caso de nova ocorrência, é possível converter manualmente o valor através do Preço Padrão.



Code	482407
Designation	Tampa de fecho 22.5 interior
Country of Origin	DK
Country Name	Denmark
PHEK	0,0604
WinMenu Unit	Uni
SAP Unit	UNI

Figura 16 - Formulário para Actualização Manual

Podemos encontrar também um botão “RoO and EC” que abre um formulário onde é explicado sucintamente quais as regras de Origem e as normas de reexportação que são aplicadas na empresa (Figura 17).



Rules of Origin (RoO)

In the Free Trade Agreements context, and regarding the Bosch Thermotecnology S.A. products, the European Union establishes that the products that are not wholly obtained are considered to be sufficiently worked or processed when the following conditions are fulfilled:

Manufacture from materials of any heading except that of the product, and in which the value of all the imported materials used does not exceed 40% of the ex-works price of the product.

Export Control (EC)

According to the legislation of re-export control, products, softwares and technology cannot be delivered or made available for buyers from US embargoed countries, which currently are Cuba, Iran, North Corea, Sudan and Syria when one of the following conditions are fulfilled:

- Items produced in the US
- US Imported items
- US content superior or equal to 10 %

Figura 17 - Formulário sobre RoO e EC

Para concluir, nos diversos formulários temos um botão de ajuda  que abre formulários com as instruções sobre como usar a ferramenta (Figura 18). Esses formulários podem ser impressos para facilitar a sua visualização através do processo de cálculo.

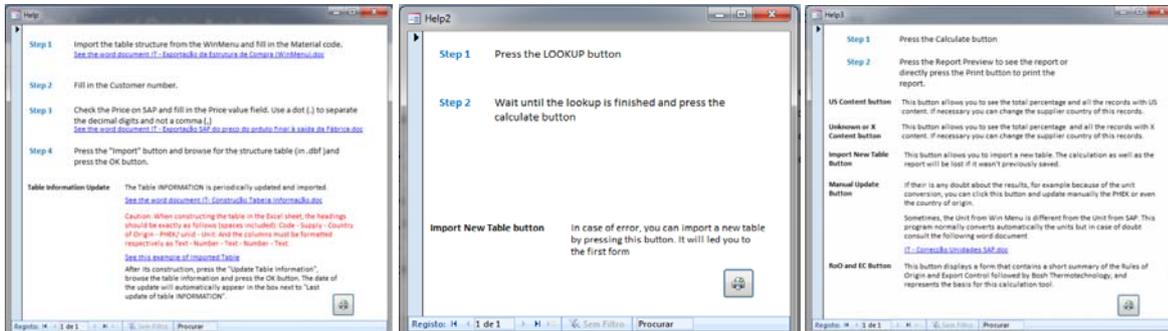


Figura 18 - Formulários de Ajuda

4.5. Outras tarefas desenvolvidas

No âmbito do estágio curricular realizado no Departamento da Logística da Bosch Termotecnologia S.A. foram ainda desenvolvidas tarefas de apoio ao ECO, isto é, ao nível do Controlo de Exportação, nomeadamente no cumprimento dos procedimentos operacionais necessários aos requisitos das normas internacionais. Neste contexto, foi necessário cumprir determinadas directrizes centrais Bosch decorrentes das regulamentações internacionais, europeias e nacionais, direccionadas para a monitorização da transferência de bens de dupla utilização, bem como pelo controlo dos parceiros de negócio, isto é, clientes externos e internos e fornecedores.

A monitorização da transferência de bens passa pela verificação de que nenhuns dos produtos comercializados pela Bosch Termotecnologia, S.A sejam de dupla utilização. Este procedimento é realizado duas vezes por ano e consiste em exportar do SAP uma lista de todos os produtos da empresa, que é por sua vez cruzada com a última lista analisada, dando assim origem a uma visualização dos novos itens a verificar. Esses itens são analisados um a um através da pauta aduaneira presente no site da DGAIEC (Direcção Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo) que através do código pautal nos diz se o item é de dupla utilização e nos fornece uma breve descrição do mesmo.

Por sua vez, a monitorização dos clientes, fornecedores e colaboradores da empresa, passa pela verificação semi-automática, através de uma aplicação SAP, dos nomes dos mesmos a fim de confirmar que nenhuma dessas pessoas ou entidades se encontra na lista de sanções internacionais. Para tal, é necessário retirar do SAP as respectivas listas e proceder à sua formatação e importação para o sistema de verificação. O sistema analisa automaticamente o nome dos diferentes parceiros e pode assinalar alguns com uma marcação vermelha, significando que podem apresentar uma ameaça. Cabe depois ao ECO analisar esse bloqueio e libertá-lo caso não detecte qualquer risco.

Para assegurar que todos os departamentos que possam ser afectados por essas normas possam ter uma formação adequada, o ECO é ainda responsável pelo cumprimento, por parte dos colaboradores desses departamentos, de um treino on-line sobre Controlo de Exportação. São então preparadas listas das pessoas que necessitam dessa formação e que ainda não a efectuaram, e é feito o aviso bem como o seguimento do cumprimento da realização dessa formação.

Por fim, todos esses procedimentos são revistos regularmente, sendo necessária a sua actualização em conformidade com as novas leis internacionais e directrizes centrais Bosch. Para além dessa actualização, o ECO tem de estar constantemente informado sobre as novas regulamentações em vigor e sobre qualquer assunto relativo ao Controlo de Exportação que possa afectar o bom funcionamento da empresa.

5. Conclusão

Este relatório permitiu, numa primeira fase, dar a conhecer os conceitos de Regras de Origem Preferencial e de Controlo de Exportação. As Regras de Origem Preferencial pela sua complexidade apresentam um grande desafio para as empresas envolvidas no comércio com mercados com os quais a UE tem Acordos de Livre Comércio. Por um lado, o cumprimento de forma errada das regulamentações que regem esta área pode trazer consequências financeiras negativas para a empresa mas, por outro lado, o seu correcto cumprimento pode trazer benefícios, não só pela redução das taxas aduaneiras mas também pela abertura a novos mercados em expansão. Por sua vez, o Controlo de Exportação, ainda que pouco conhecido, não deixa de trazer graves consequências penais e financeiras para a empresa em caso de incumprimento. Nesse sentido, essa parte do relatório pode servir de base teórica para um melhor conhecimento dos assuntos e uma reflexão para uma possível aplicação prática nas empresas. Como prova disso, foi sugerido pelo ECO que este relatório seja lido pelos *Grupos Líder*, e possivelmente, pelos colaboradores envolvidos na exportação e importação de produtos.

Numa segunda fase, o presente relatório pretendeu fazer uma descrição do trabalho desenvolvido ao longo do estágio, nomeadamente o desenvolvimento de uma ferramenta que possibilitasse o Cálculo de Origem Preferencial de forma eficiente e rápida. Neste ponto, o objectivo do estágio foi cumprido já que a ferramenta foi finalizada e testada com sucesso. O processo completo de Cálculo de Origem Preferencial de um produto que antigamente demorava mais de três horas para cada referência pode agora ser realizado em aproximadamente dez minutos dependendo do grau de conhecimento da mesma, bem como das aplicações necessárias para a realização do cálculo (SAP e WinMenu). Para além de rápida, esta ferramenta também apresenta uma interface de fácil utilização com a numeração dos passos a seguir, bem como, da sua descrição através de diversos formulários ao longo do programa. A língua escolhida para o desenvolvimento da ferramenta foi o inglês de modo a possibilitar o seu uso a qualquer colaborador do Grupo Bosch.

No decorrer do estágio deparei-me com algumas dificuldades. Primeiro, em relação aos conceitos inerentes à função de ECO, tive algumas dificuldades em recolher, sintetizar e assimilar informações sobre as Regras de Origem Preferencial e sobre o Controlo de Exportação. De facto, essas questões representam áreas complexas e que envolvem muitos conceitos legais da UE, nacionais e internacionais. Nesse ponto, embora o volume de empresas exportadoras não seja predominante em Portugal, é de destacar que o Mestrado em Gestão da Universidade de Coimbra carece da presença de uma unidade curricular onde destacasse esses tópicos tão importantes para o bom funcionamento das empresas, envolvidas em comércio internacional, especialmente em tempos em que a palavra de ordem é exportação. Apesar disso, o Mestrado em Gestão

proporcionou-me um leque de disciplinas que me foram úteis durante o estágio. Por exemplo, a disciplina de Contratos Internacionais foi importante para desenvolver as minhas capacidades de análise de temáticas legais internacionais. No mesmo sentido, a unidade curricular de Estratégia Internacional também me preparou para uma melhor integração e compreensão do funcionamento e envolvente desta empresa multinacional que é a Bosch. É ainda de realçar que a área ECO está, na Bosch Termotecnologia S.A., intrinsecamente ligada ao Departamento da Logística e que, por conseguinte, os conhecimentos desenvolvidos na disciplina de Logística me permitiram compreender mais facilmente o funcionamento do Departamento, fomentando assim uma adaptação mais fácil ao ambiente de trabalho.

Por sua vez, aquando do desenvolvimento da ferramenta, senti algumas dificuldades já que os meus conhecimentos no programa Access eram médios e os de programação, em particular, inexistentes. Essas lacunas devem-se ao facto de nunca ter frequentado uma unidade curricular relacionada com programação.

No que diz respeito à empresa, devo realçar o facto de ter sido tratada como qualquer outro colaborador, tendo tido à minha disposição todas as instalações e ferramentas utilizadas pelos outros funcionários. Todos os estagiários são considerados como parte integrante do Departamento da Logística e, como tal, assistimos a todas as reuniões trimestrais. A minha integração na empresa, bem como, no Departamento, foi total e foi-me concedido o apoio de todos os colaboradores. Devido à actual conjuntura económica, e não por vontade do Departamento da Logística mas sim por medidas de contenção, a função de ECO carece de recursos. O meu orientador na empresa, para além de ser ECO, é Grupo Líder da área LOG9 (responsável pelos projectos de melhoria a nível tecnológico) e actualmente, em parte, responsável pela implementação da fase 4 do SAP. Apesar disso, houve um acompanhamento constante, e o apoio foi total e esclarecedor. Para além desse apoio, foi-me concedida total confiança no decorrer do desenvolvimento da ferramenta, o que permitiu desenvolver a minha capacidade de resolução de problemas de forma autónoma.

Saio deste estágio com fortes conhecimentos de Excel e Access, nomeadamente ao nível da programação bem como nas áreas de Controlo de Exportação e Origem Preferencial. Foi-me também possível adquirir competências na utilização da ferramenta SAP. Aprendi ainda o que é fazer parte de uma equipa e trabalhar no sentido de cumprir os objectivos delineados e ganhei a perspectiva do que é trabalhar numa empresa multinacional, com as suas vantagens e desvantagens. Por um lado, não temos aquele conhecimento alargado que ganhamos numa empresa mais pequena onde é necessário saber um pouco de tudo. Mas, por outro lado, podemos-nos especializar numa área e ao mesmo tempo colaborar com outras áreas na resolução de problemas através da implementação de novos projectos. Temos ainda acesso a todo o tipo de apoio necessário, desde uma linha de ajuda para problemas informáticos até qualquer problema que tenhamos com o telefone ou o ar condicionado. Apesar de ser uma empresa grande, com mais de cem colaboradores

indirectos, toda a gente se conhece e é ainda possível ter um estreito relacionamento com os colaboradores da produção. Nesse sentido, embora não tanto como o desejaria, ganhei um novo conhecimento do que é trabalhar num ambiente fabril. O ambiente dentro da empresa combina a eficácia e produtividade com uma certa informalidade e familiaridade. Uma vez por ano, todos os colaboradores reúnem-se ao fim-de-semana para festejar o dia da empresa. Nesse dia, mais do que nos outros, não somos estagiários, colaboradores directos ou indirectos mas sim colegas de trabalho, sem distinção. Fora do contexto empresarial, levo ainda para casa o prémio de 1º classificado no concurso de fotografia “A Bosch na sua vida” e a lembrança da equipa da Logística que me acolheu como se fizesse parte da família Bosch.

Referências Bibliográficas

- ADAMS, R., DEE, P., GALI J. and MCGUIRE, G. The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements—Old and New Evidence. Staff Working Paper, Productivity Commission. 2003.
- ANSON, J.; CADOT, Olivier; ESTEVADEORDAL, A.; DE MELO, J.; SUWA-EISENMANN, A.; TUMURCHUDUR, B. Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA. Janeiro 2004.
- ATLAS, R. M. e DANDO, M.. The Dual-Use Dilemma for the Life Sciences: Perspectives, Conundrums, and Global Solutions. *Biosecurity and Bioterrorism; Biodefense Strategy, Practice, and Science*. Volume 4, Number 3, 2006, pp. 276-286.
- AUBIN, Y. e IDIART, A. Export Control Law and Regulations Handbook: A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods, Trade Restrictions and Compliance (Global Trade & Finance Series). Março 2007.
- BALASSA, B. Economic Integration. In: The New Palgrave: A Dictionary of Economics, editado por Eatwell, John; Milgate, Murray e Newman, Peter. The Macmillan Press Limited: 1987.
- BARCELÓ III, J. J. Harmonizing Preferential Rules of Origin in the WTO System. Cornell Law School Legal Studies Research Paper No. 72: Dez. 2006.
- BAUER, S. e BROMLEY, M. The European Union Code of Conduct on Arms Exports. SIPRI Policy Paper No. 8. 2004
- BGN, Intranet Bosch. *The BPS Principles*. Retirado da Intranet Bosch a 15 de Julho de 2011.
- BHAGWATI, J.. U. S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas. In: J. Bhagwati and Anne Osborn Krueger, *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington D.C.: American Enterprise Institute, pp. 1-18: 1995.
- BORG et al ., SIPRI yearbook 2004, p. 98. In: HOLM, Kyrre. Europeanising Export Controls: The Impact of the European Union Code of Conduct on Arms Exports in Belgium, Germany and Italy European Security. Vol. 15, No. 2, 213-234, Junho 2006
- BRENTON, P. Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms. Policy Research Working Document, World Bank. *Journal of World Trade*. 2003.
- BRENTON, Paul. Rules of Origin in Free Trade Agreements. Trade Note 4, World Bank. 2003.
- BRENTON, P. and MANCHIN, M. Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin. The World Economy. 2003.
- BURKE, Debra D; NIXON, M. A.; WILSON, LEVON E. Export Controls and their Effect on Business Operations. Volume 14, pp.1-24. Janeiro 2008.
- CADOT ,O.; J. DE MELO; ESTEVADEORDAL, A.; SUWA-EISENMAN, A. and TUMURCHUDUR, B. Assessing the Effect of NAFTA's Rules of Origin. Research Unit Working Paper 0306. Laboratoire d'Economie Appliquée, Institut National de la Recherche Agronomique—France. 2002.

CERREX. The Usage of the EU Trade Preferences (GSP and Lome). Study prepared for DFID. London. Processed. 2002.

CHOI, E. and SORIN N. "The Impact of US Export Controls on the Canadian Space Industry." *Space Policy* 22, pp.29-34. 2006

CLARK, H.L. and JAYARAM, S. Intensified international trade and security policies can present challenges for corporate transactions, *Cornell International Law Journal*, 38, 391-411. 2005

COMISSÃO EUROPEIA, Council Regulation 802/68, OJ L.148/1, 1968.

COMISSÃO EUROPEIA, Council Regulation (EC) No 1207/2001 de 11 de Junho de 2001.

COMISSÃO EUROPEIA, Explanatory Notes Concerning The Pan-Euro-Mediterranean Protocols On Rules Of Origin. (2007/C 83/01). 2007.

COMISSÃO EUROPEIA. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/dual-use/>, sítio da Comissão Europeia consulta em 19 de Julho de 2011.

COMISSÃO EUROPEIA. European Union Code of Conduct on Arms Exports. Doc. 8675/2/98 REV 2, 5 Junho 1998.

COMISSÃO EUROPEIA. Regulamento da União Europeia (CE) N.º 2603/69 de 20 de Dezembro de 1969

CONVENÇÃO DE QUIOTO, Anexo D.I. 1973.

DE WULF, L. e SOKOL, J. B. Custom's modernization Handbook. The World Trade Bank. Washington. 2005.

ESTEVADEORDAL, A, and SUOMINEN, K. Rules of Origin in FTAs in Europe and the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement. Inter-American Development Bank. 2003.

EUROPEAN COMMISSION. A Guide for Users, The European Union's Rules of Origin for the Generalised System of Preferences. 2010.

GARCIA-ALONSO, M.D and HARTLEY, K. Export controls, market structure and international coordination. *Defence and Peace Economics*, 11 (5). pp. 481-503. 2000

GATT, The General Agreement on Tariffs and Trade. 1947.

GHONEIM, A. F. Rules of origin and Trade Diversion: The case of the Egyptian-European Partnership Agreement. *Journal of World Trade*. Vol.37. No.3 pp.587- 622. Junho 2003.

HARRISON, G. J. *The Economics of Export Controls*. The Library of Congress: Congressional Research Service, Janeiro 15, 1997.

HERIN, J. Rules of Origin and Differences Between Tariff Levels in EFTA and in the EC. Geneva: EFTA Secretariat. 1986.

HOELSCHER, C. e WOLFFGANG, H-M. The Wassenaar-Arrangement between International Trade, Non-Proliferation, and Export Controls. *World Competition Law and Economics Review* 45, pp.45-63. 1998.

HOLM, K. Europeanizing Export Controls: The Impact of the European Union Code of Conduct on Arms Exports in Belgium, Germany and Italy. *European Security*.Vol. 15, No. 2, 213-234, Junho 2006

INAMA, S. Rules of Origin in International Trade, Nova York: Cambridge University Press, 2009.

IPSEN, Knut. Voelkerecht [International Law]. 3ª Edição. Munich. 1990

JOYNER, D. Non-proliferation export controls: origins, challenges, and proposals for strengthening. Aldershot, England; Burlington, VT: Ashgate. 2006.

KINGSTON, E. I. The Economics of Rules of Origin. In: Vermulst. E, Waer P. and Bourgeois J. (eds.), *Rules of Origin in International Trade: A Comparative Study*, Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 7-26: 1992.

KRISHNA, K. and KRUEGER, A.. Implementing Free Trade Areas: Rules of Origin and Hidden Protection. In Deardorff, Alan; Levinsohn, James and Stern, Robert (Ed.), *New Directions in Trade Theory*, pp.149-187 University of Michigan Press: 1995.

KRISHNA, K. Understanding Rules of Origin. Pennsylvania State University and NBER. Fevereiro 2004.

KRUEGER, A. O. Free Trade Agreements as Protectionist Device: Rules of Origin. In National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4983: 1993.

MABROUK, H. Rules of Origin as International Trade Hindrances. *Entrepreneurial Business LawJournal*, Vol. 5, No.1, pp. 97-176: 2010.

MEDALLA, E. M. and BALBOA, J. D., ASEAN Rules of Origin: Lessons and Recommendations for Best Practice. The World Bank in series Policy Research Working Paper Series, No. 4273: 2009.

MOLLAS-GALLART, J. e PERRY ROBINSON, J. Assessment of dual technologies in the context of European security and defence, PE 166 819/Final, European Parliament, Directorate General of Research, Luxembourg, Outubro 1997, p. 15.

NIELSEN, Christine. Competition within the U.S. National Security Regime: A study of the U.S. Aerospace Defense Sector. *Journal of International Management*. Volume 11, Issue 4, Dezembro 2005, Pages 497-517

PANAGARIYA, A. The Regionalism Debate: An Overview. *The World Economy*, Volume 22, Issue 4, pp. 455-476, Junho 1999.

SHIBATA, H. . The Theory of Economic Unions: A Comparative Analysis of Customs Unions, Free Trade Areas, and Tax Unions. In: C. S. Shoup (ed.), *Fiscal Harmonization in Common Markets: Volume I, Theory*. New York: Columbia University Press: 1967.

SUZUKI, K. Between Trade and Security: EU's Export Control Regime and its Global Role. Paper for EUSA Tenth Biennial International Conference. Montreal, Canada.2007

VERMULST, E. Rules of Origin as Commercial Policy Instruments? Revisited. In: Vermulst E., Waer P. and Bourgeois J. (eds.), *Rules of Origin in International Trade: A Comparative Study*, Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 355-392. 1992.

WAER, P. “European Community Rules of Origin”. In: Vermulst, E.; Waer, P. and Bourgeois, J. (eds.), *Rules of Origin in International Trade: A Comparative Study*, Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 85-194: 1992.

WERNER, Walter. Export Controls for Missile Delivery Systems. 1996

WOOLCOCK, S. European Union policy towards Free Trade Agreements. ECIPE Working Paper • No. 03/2007.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). Agreement on implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and trade, 1994. Disponível em http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf. Consultado em 01 de Julho de 2011.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). Technical Information on Rules of Origin. Disponível em http://www.wto.org/english/tratop_e/roi_e/roi_info_e.htm. Consultado em 01 de Julho de 2011

6. Anexos

Anexo 1: “Lista das operações de complemento de fabrico ou de transformação a efectuar em matérias não originárias para que o produto fabricado possa adquirir o carácter de produto originário.”

Retirado de Anexo II da Decisão N.º1/2011 do Conselho de Associação EU-Marrocos.
Capítulo 84.

(1)	(2)	(3)	ou (4)
ex 8211	Facas (excepto da posição 8208) de lâmina cortante ou serrilhada, incluídas as podadeiras de lâmina móvel	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto matérias da posição do produto. No entanto, podem ser utilizadas lâminas de facas e cabos de metais comuns	
8214	Outros artigos de cutelaria (por exemplo, máquinas de cortar o cabelo ou tosquiador, fendeleiras, cutelos, incluindo os de açougue e de cozinha, e corta-papéis); utensílios e sortidos de utensílios de manicuros ou de pedicuros (incluindo as limas para unhas)	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto matérias da posição do produto. Contudo, podem ser utilizados cabos de metais comuns	
8215	Colheres, garfos, conchas, escumadeiras, pás para tortas, facas especiais para peixe ou para manteiga, pinças para açúcar e artefactos semelhantes	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto matérias da posição do produto. Contudo, podem ser utilizados cabos de metais comuns	
ex Capítulo 83	Obras diversas de metais comuns; excepto:	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto	
ex 8302	Outras guarnições, ferragens e artigos semelhantes, para edifícios e para dispositivos automáticos de fecho de portas	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto matérias da posição do produto. Contudo, podem ser utilizadas as outras matérias da posição 8302, desde que o seu valor total não exceda 20 % do preço à saída da fábrica do produto	
ex 8306	Estatuetas e outros objectos de ornamentação, de metais comuns	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto matérias da posição do produto. Contudo, podem ser utilizadas as outras matérias da posição 8306, desde que o seu valor total não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto	
ex Capítulo 84	Reactores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes; excepto:	Fabrico: - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
ex 8401	Elementos combustíveis para reactores nucleares	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
8402	Caldeiras de vapor (geradores de vapor), excluindo as caldeiras para aquecimento central concebidas para produção de água quente e vapor de baixa pressão; caldeiras denominadas "de água sobreaquecida"	Fabrico: - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto
8403 e ex 8404	Caldeiras para aquecimento central, excepto as da posição 8402, e aparelhos auxiliares para caldeiras para aquecimento central	Fabrico a partir de matérias de qualquer posição, excepto as matérias das posições 8403 e 8404	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto

(1)	(2)	(3)	ou (4)
8406	Turbinas a vapor	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8407	Motores de pistão, alternativo ou rotativo, de ignição por faísca (motores de explosão)	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8408	Motores de pistão, de ignição por compressão (motores "diesel" ou "semi-diesel")	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8409	Partes reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinadas aos motores das posições 8407 ou 8408	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8411	Turborreactores, turbopropulsores e outras turbinas a gás	Fabrico: - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto
8412	Outros motores e máquinas motrizes	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
ex 8413	Bombas volumétricas rotativas	Fabrico: - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto
ex 8414	Ventiladores industriais e semelhantes	Fabrico: - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto
8415	Máquinas e aparelhos de ar-condicionado que contenham um ventilador motorizado e dispositivos próprios para modificar a temperatura e a humidade, incluindo as máquinas e aparelhos em que a humidade não seja regulável separadamente	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	

(1)	(2)	(3)	ou (4)
8418	Refrigeradores, congeladores (freezers) e outro material, máquinas e aparelhos para a produção de frio, com equipamento eléctrico ou outro; bombas de calor, excluídas as máquinas e aparelhos de ar condicionado da posição 8415	<p>Fabrico:</p> <ul style="list-style-type: none"> - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e - na qual o valor de todas as matérias não originárias utilizadas não exceda o valor de todas as matérias originárias utilizadas 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto
ex 8419	Aparelhos e dispositivos destinados às indústrias da madeira, da pasta de papel, do papel e do cartão	<p>Fabrico no qual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e - dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da mesma posição do produto utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
8420	Calandras e laminadores, excepto os destinados ao tratamento de metais ou vidro, e seus cilindros	<p>Fabrico no qual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e - dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da mesma posição do produto utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
8423	Aparelhos e instrumentos de pesagem, incluindo as básculas e balanças para verificar peças fabricadas, excluindo as balanças sensíveis a pesos não superiores a 5 cg; pesos para quaisquer balanças	<p>Fabrico:</p> <ul style="list-style-type: none"> - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto
8425 a 8428	Máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação	<p>Fabrico no qual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e - dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da posição 8431 utilizadas não exceda 10 % do preço à saída da fábrica do produto 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto

(1)	(2)	(3)	ou (4)
8429	<p>Bulldozers, angledozers, niveladoras, raspo-transportadoras (scrapers), pás mecânicas, escavadoras, carregadoras e pás carregadoras, compactadores e rolos ou cilindros compressores, autopropulsores:</p> <p>– Cilindros para pavimentar estradas</p> <p>– Outros</p>	<p>Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto</p> <p>Fabrico no qual:</p> <p>– o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e</p> <p>– dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da posição 8431 utilizadas não exceda 10 % do preço à saída da fábrica do produto</p>	<p>Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto</p>
8430	Outras máquinas e aparelhos de terraplenagem, nivelamento, raspagem, escavação, compactação, extração ou perfuração da terra, de minerais ou minérios; bate-estacas e arranca-estacas; limpa-neves	<p>Fabrico no qual:</p> <p>– o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e</p> <p>– dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da posição 8431 utilizadas não exceda 10 % do preço à saída da fábrica do produto</p>	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
ex 8431	Partes reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinadas a rolos ou cilindros compressores	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8439	Máquinas e aparelhos para fabrico de pasta de matérias fibrosas celulósicas ou para fabricação ou acabamento de papel ou cartão	<p>Fabrico no qual:</p> <p>– o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e</p> <p>– dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da mesma posição do produto utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto</p>	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
8441	Outras máquinas e aparelhos para o trabalho de pasta de papel, papel ou cartão, incluindo as cortadeiras de todos os tipos	<p>Fabrico no qual:</p> <p>– o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e</p> <p>– dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da mesma posição do produto utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto</p>	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
ex 8443	Impressoras para máquinas de escritório (por exemplo, máquinas automáticas para processamento de dados, máquinas de tratamento de texto, etc.)	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	

(1)	(2)	(3)	ou (4)
8444 a 8447	Máquinas destas posições utilizadas na indústria têxtil	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
ex 8448	Máquinas e aparelhos auxiliares para as máquinas das posições 8444 e 8445	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8452	Máquinas de costura, excepto para costurar cadernos, da posição 8440; móveis, bases e tampas, próprios para máquinas de costura; agulhas para máquinas de costura:		
	– Máquinas de costura que realizem apenas o ponto fixo (pesponto), cuja cabeça pese no máximo 16 kg, sem motor, ou 17 kg, com motor	Fabrico no qual: – o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, – o valor de todas as matérias não originárias utilizadas na montagem da cabeça (excluindo o motor) não exceda o valor de todas as matérias originárias utilizadas, e – os mecanismos de tensão do fio, o mecanismo de “crochet” e o mecanismo de ziguezague utilizados são originários	
	– Outros	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8456 a 8466	Máquinas e máquinas-ferramentas e partes e acessórios, das posições 8456 a 8466	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8469 a 8472	Máquinas e aparelhos de escritório (máquinas de escrever, máquinas de calcular, máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades, fotocopiadores, agrafadoras, por exemplo)	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
8480	Caixas de fundição; placas de fundo para moldes; modelos para moldes; moldes para metais (excepto lingoteiras), carbonetos metálicos, vidro, matérias minerais, borraça ou plásticos	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 50 % do preço à saída da fábrica do produto	
8482	Rolamentos de esferas, de roletes ou de agulhas	Fabrico: – a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e – na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 25 % do preço à saída da fábrica do produto

(1)	(2)	(3)	ou (4)
8484	Juntas metaloplásticas e juntas semelhantes de revestimento metálico combinados com outras matérias ou de duas ou mais camadas de metal; jogos ou sortidos de juntas de composições diferentes, apresentados em bolsas, envelopes ou embalagens semelhantes; juntas de vedação mecânicas	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
ex 8486	<ul style="list-style-type: none"> - Máquinas-ferramentas que trabalhem por eliminação de qualquer matéria, que operem por laser ou por outro feixe de luz ou de fotões, por ultra-som, por electroerosão, por processos electroquímicos, por feixes de electrões, por feixes iónicos ou por jacto de plasma; suas partes e acessórios - Máquinas-ferramentas (incluídas as prensas) para enrolar, arquear, dobrar, endireitar, aplanar, cisalhar, puncionar ou chanfrar metais; suas partes e acessórios - máquinas-ferramentas para trabalhar pedra, produtos cerâmicos, betão, fibrocimento ou matérias minerais semelhantes, ou para o trabalho a frio do vidro; suas partes e acessórios - Instrumentos de traçado que geram modelos, do tipo utilizado para fabricar máscaras ou retículos de suportes com revestimento fotorresistente; suas partes e acessórios - Moldes, para moldagem por injeção ou por compressão - Máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação 	<p>Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto</p> <p>Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 50 % do preço à saída da fábrica do produto</p> <p>Fabrico no qual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto, e - dentro do limite acima indicado, o valor de todas as matérias da posição 8431 utilizadas não exceda 10 % do preço à saída da fábrica do produto 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto
8487	Partes de máquinas ou de aparelhos, não especificadas nem compreendidas em outras posições do presente capítulo, que não contenham conexões eléctricas, partes isoladas electricamente, bobinas, contactos nem quaisquer outros elementos com características eléctricas	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto	
ex Capítulo 85	Máquinas, aparelhos e materiais eléctricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios; excepto:	<p>Fabrico:</p> <ul style="list-style-type: none"> - a partir de matérias de qualquer posição, excepto a do produto, e - na qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 40 % do preço à saída da fábrica do produto 	Fabrico no qual o valor de todas as matérias utilizadas não exceda 30 % do preço à saída da fábrica do produto

Anexo 2: Movement Certificate EUR.1

1. Exporter (Name, full address, country)	EUR.1 No A 000.000		
	See notes overleaf before completing this form.		
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional)	2. Certificate used in preferential trade between		
	And		
	(Insert appropriate countries, groups of countries or territories)		
6. Transport details (Optional)	4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating	5. Country, group of countries or territory of destination	
	7. Remarks		
8. Item number; Marks and numbers; Number and kind of packages⁽¹⁾; Description of goods		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m³, etc.)	10. Invoices (Optional)
11. CUSTOMS ENDORSEMENT <i>Declaration certified</i> Export document ⁽²⁾ FormNo Of Customs office Issuing country or territory Stamp Place and date (Signature)		12. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date (Signature)	

⁽¹⁾ If goods are not packed, indicate number of articles or state « in bulk » as appropriate

⁽²⁾ Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

<p>13. REQUEST FOR VERIFICATION, to</p>	<p>14. RESULT OF VERIFICATION</p>
<p>Verification of the authenticity and accuracy of this certificate is requested.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>(Place and date)</p> <p>Stamp</p> <p>.....</p> <p>(Signature)</p>	<p>Verification carried out shows that this certificate ⁽¹⁾</p> <p><input type="checkbox"/> was issued by the customs office indicated and that the information contained therein is accurate.</p> <p><input type="checkbox"/> does not meet the requirements as to authenticity and accuracy (see remarks appended).</p> <p>.....</p> <p>(Place and date)</p> <p>Stamp</p> <p>.....</p> <p>(Signature)</p> <p>_____</p> <p>(1) Insert X in the appropriate box.</p>