

PROCEDIMENTOS DE EXPORTAÇÃO PARA OS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA COM BASE NA LEI DE CRESCIMENTO E OPORTUNIDADES PARA ÁFRICA (AGOA)

1. INTRODUÇÃO

O AGOA é um mecanismo de extensão do sistema generalizado de preferência (GSP) da iniciativa unilateral do Governo Norte-Americano, aprovado em 2000 para uma gama de produtos que beneficiam o acesso preferencial ao mercado dos EUA. AGOA permite o acesso de aproximadamente sete mil (7.000) posições pautais de produtos diversos, originários de países da África Subsaariana ao mercado Norte-Americano dos quais se destacam, o vestuário, calçado, **produtos agrícolas**, produtos pesqueiros, produtos químicos e equipamento de transporte. Moçambique beneficia-se deste mecanismo de acesso ao mercado preferencial Americano, que entrou em vigor a 1 de Outubro do ano 2000. A 1ª fase do AGOA terminou a 30 de Setembro de 2008, tendo o Governo americano alargado para 2015 e recentemente estendido para 30 de Setembro de 2025.

Os objectivos principais do AGOA são os seguintes:

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

2. CONDIÇÕES PARA EXPORTAR PARA O MERCADO AMERICANO

As características gerais das **Regras de Origem** do AGOA (não abrangem têxteis e vestuário), são:

- O AGOA requer que os bens que sejam listados como elegíveis para as preferências do AGOA: a) tenham crescido; b) sido produzido ou c) fabricado num país beneficiário da AGOA
- O produto deve ser importado directamente do país beneficiário do AGOA para os Estados Unidos;
- Os itens devem ser "totalmente produzidos, manufacturados" em um ou mais países beneficiários da AGOA (estes requisitos podem ser atendidos em conjunto por mais de um beneficiário do AGOA este conceito é chamado de "cumulação de origem");
- Os produtos podem incorporar materiais provenientes de países de fora (ou seja, os não-beneficiários do AGOA), desde que a soma do custo directo ou o valor dos materiais produzidos em um ou mais países beneficiários da AGOA, mais os "custos directos de transformação" empreendida nos países beneficiários da AGOA, equivalha, pelo menos, 35% do valor de avaliação do produto no porto de entrada nos EUA;

- Adicionalmente, um total de até 15 % do valor do conteúdo local 35 % (como avaliado no porto de entrada) pode consistir em peças e materiais originários dos EUA. Este conceito é chamado de "cumulação bilateral de origem").
- Produtos Exportados de Moçambique para EUA: Açúcar, Castanha de Caju, tabaco, Frutas e nozes, minérios (areias pesadas), artesanato e artigos de madeira, pedras preciosas. Produtos Importados dos EUA: Produtos alimentares (trigo, óleo, legumes secos), veículos (tractores), produtos químicos (adubos minerais), têxteis, artefactos de madeira, artigos de higiene e farmacêuticos.

3. VANTAGENS

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

- Acesso a matérias-primas para produção para indústria tais como: químicos para tintas, óleo bruto e embalagens);
- Mercado aberto para produtos moçambicanos tais como a exportação da banana, gás natural, peixe Capenta, alho de Ulongwe;
- Atração de investimentos;
- Diversificação de produtos para o consumidor; e
- Oportunidades de transferência de tecnologia.

4. PASSOS PARA EXPORAR PRODUTOS PARA OS EUA AO ABRIGO DO AGOA

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

3) **Obter Certificado de Origem**

Produtos não têxteis: Certificados de origem padrão apenas abrangem os **produtos não têxteis**. Isto irá certificar que os produtos são, de facto, originários de um país elegível pelo AGOA. O produtor/exportador deve consultar o Ministério do Comércio, a Autoridade Tributária ou a Câmara de Comércio do País de origem para obter este documento. Para determinar se um produto é elegível, deve olhar a coluna “Especial” na Coluna 1 do **Programa Tarifário Harmonizado** para ver se há uma classificação “D”, o que significa que o produto é elegível pela AGOA.

Produtos têxteis e de vestuário: Obtenha um certificado de origem têxtil, que é um documento do Governo dos EUA. O exportador é responsável pela obtenção de uma cópia do mesmo da Autoridade Aduaneira ou Câmara de Comércio do País de origem, e pelo seu preenchimento adequado. Também o documento pode ser transferido de: http://otexa.trade.gov/PDFs/Certificate_Origin.pdf.

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

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

4) **Proceder ao desembaraço**

O produtor/exportador envia os produtos para as Autoridades Aduaneiras no País de origem para inspeção, os Serviços Aduaneiros aprovam e proporcionam o desembaraço alfandegário para o envio. Para os produtos de vestuário e têxteis elegíveis, os Serviços Aduaneiros irão carimbar a fatura com o carimbo do visto têxtil da AGOA.

5) Logística de exportação: O produtor/exportador envia os documentos de exportação para o comprador com sede nos EUA ou para o respetivo despachante. Os documentos necessários incluem todos os supramencionados, assim como o conhecimento de embarque e a lista de embalagem.

6) Declaração Aduaneira: Em posse dos documentos de exportação, o comprador com sede nos EUA ou o despachante efetua o desalfandegamento do envio e declara os produtos às Autoridades Aduaneiras dos EUA no porto de entrada.

5. **REQUISITOS FORMAIS**

- Registrar-se junto das autoridades dos EUA (FDA);
- Nome do agente;
- Inspeção das instalações;
- Envio de aviso prévio ao FDA (incluindo amostras);
- Rotulagem (registo e requisitos – informação nutricional);
- Plano de segurança alimentar;
- Verificar a lista de bens proibidos e
- Inspeção a entrada nos portos dos EUA