



TERRAS
ALTAS
DE
PORTUGAL
— 20 —

VI. GESTÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

VI. GESTÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO

VI.1. Ambiente e cultura de negócios

VI.1.1. Ambiente de negócios

- *Ranking* Global:
 - 30° entre 82 países
- Competitividade:
 - 21° entre 63 países
- Facilidade:
 - 37° entre 177 países
- Transparência:
 - 18° entre 180 países
- Risco do país:
 - Risco geral: A
 - Risco económico: A

VI.1.2. Cultura de negócios

- Os empresários belgas são, normalmente, pessoas responsáveis e sérias, com uma vida profissional perfeitamente planeada ao nível de horários, reuniões, refeições de negócios, compromissos sociais, entre outras.
- As reuniões devem ser agendadas com pelo menos duas semanas de antecedência. Em geral, quem decide a hora e o local da reunião é a pessoa com quem se vai se encontrar, sendo comum acontecerem no meio da manhã ou no meio da tarde.
- Ter em consideração os períodos de férias que duram um mês inteiro, entre julho e agosto e não devendo ser agendadas quaisquer reuniões neste período.
- A maneira de vestir no ambiente empresarial é formal. Para os homens é recomendado o uso de fatos sóbrios de cores escuras, camisa e gravata de seda.
- As mulheres podem usar fatos de saia e casaco ou vestidos clássicos e saltos não muito altos, com maquilhagem e acessórios discretos.
- Os presentes são bem vistos no mundo dos negócios belga; pode optar por trazer para as primeiras reuniões *merchandising* representativo de sua empresa ou produtos da região ou do país.

- Os chocolates de boa qualidade são apreciados.
- A saudação mais comum entre as pessoas é o aperto de mão.
- Utilize apenas o seu nome próprio quando houver uma relação de amizade mais próxima e confiável.
- Cartões de visita são entregues após as apresentações formais e são trocados sem mais delongas. Eles devem estar em francês de um lado e neerlandês do outro.
- A pontualidade é extremamente importante; tente não se atrasar, já que isso pode ser um rótulo de pessoa não confiável.
- Os empresários belgas gostam de conhecer pessoas com aqueles que fazem negócios.
- A confiança mútua é particularmente apreciada pelos empresários belgas; as conversas iniciais permitem criar uma relação mais pessoal e que promova o desenvolvimento da relação profissional.
- Evite tocar em temas políticos e fazer comparações com outros países, especialmente com a França e a Holanda.
- De um modo geral, os executivos belgas estão dispostos a ouvir e a comprometer-se, embora o processo possa levar muito tempo.
- São dados a reuniões focadas e estruturados e sem interrupções.
- Os empresários belgas de língua neerlandesa são suficientemente fluentes em inglês para manter reuniões neste idioma, enquanto os francófonos têm mais dificuldade em debater em inglês.
- Todos os pontos das negociações devem ser claros.
- Os produtos devem obedecer a uma qualidade em conformidade com os padrões que lhes são exigidos.
- Em termos de pagamentos, são bastante consistentes com o que foi acordado nos contratos e que, normalmente, variam entre 30 e 60 dias.
- Cumprir sempre os compromissos assumidos, já que, a confiança é a base do sucesso de relacionamentos comerciais de longo prazo.

VI.2. Condições legais de acesso ao mercado

Direitos Aduaneiros:

- Para efeitos alfandegários a UE é considerada um território único, ou seja, não são aplicados direitos aduaneiros (ou medidas de efeito equivalente) no comércio intracomunitário.

IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado):

- Apesar de alguma uniformização, nomeadamente ao nível da taxa normal e das taxas reduzidas, os Estados-Membros são soberanos na sua fixação. Na Bélgica a taxa normal é de 21%, a reduzida de 6% e a «taxa de estacionamento» é de 12%.

IEC (Impostos Especiais de Consumo):

- As taxas fixadas pela UE são taxas mínimas, sendo que os países da UE podem fixar taxas superiores, variáveis (*Search Tool*) de acordo com o produto (ex.: óleos minerais; tabaco manufacturado; álcool; bebidas alcoólicas) – IEC's na UE.

Fatura Comercial:

- Não estando os bens sujeitos a documentação aduaneira, a fatura comercial assume uma importância vital; esta deverá indicar sempre n.ºs de registo em IVA das partes, precedido do código do país – Bélgica/BE | Sistema VIES | Perguntas Frequentes) | Contacto: Autoridade Tributária e Aduaneira (AT).

Controlo Estatístico das Trocas Intracomunitárias (Sistema Intrastat):

- Na ausência de fiscalização alfandegária que disponibilize esta informação, cabe aos operadores económicos apresentar a Declaração Intrastat junto do INE apenas nas expedições anuais $\geq 250\ 000\text{€}$.

Cumprimento do Acervo Legislativo Comunitário:

- A adoção de legislação de harmonização permite a eliminação de obstáculos e o estabelecimento de regras comuns destinadas a garantir a livre circulação de mercadorias/produtos na UE – *Acquis/acervo* comunitário | Requisitos aplicáveis aos produtos.

Resíduos de Embalagens:

- Ao nível do mercado interno da UE, o fluxo das embalagens e resíduos de embalagens encontra-se regulado na Diretiva n.º 94/62/CE, que estabelece como regra comum a todos os EM o princípio da responsabilidade alargada do produtor. O princípio da responsabilidade alargada do produtor consiste na responsabilidade financeira ou financeira e organizacional do produtor relativamente à gestão dos resíduos provenientes

dos seus próprios produtos, sendo que esta responsabilidade pode ser assumida a título individual ou transferida para um sistema integrado (ex em Portugal – Sociedade Ponto Verde, Novo Verde, Eletrão, Valormed e SIGERU). Cabe, no entanto, a cada EM definir o seu modelo de gestão.

- A marca “Ponto Verde” é um dos sistemas adotado na maioria dos EM para gestão dos resíduos de embalagens (ver aqui), existindo outros sistemas na Dinamarca, Finlândia e Itália. Nos EM onde existe “Ponto Verde” o uso do logo na embalagem é voluntário, com exceção do Chipre e Espanha onde é obrigatório.
- Para apurar se existem e quais as obrigações a cumprir pelo produtor/vendedor português nesta matéria é particularmente importante contactar o distribuidor no país de destino ou os organismos de gestão localizados no mercado (ex,. Fostplus).

Rede SOLVIT:

- Resolução informal de litígios resultantes da aplicação incorreta das regras do Mercado Único (SOLVIT).

Entraves:

- Não obstante a criação do Mercado Único sem fronteiras, com as quatro liberdades asseguradas e os constantes progressos registados (em termos de aprofundamento e reforço), e tendo em conta que se trata de um processo dinâmico, existem, ainda, lacunas em áreas onde a integração tem avançado mais lentamente, assim como vários entraves que se traduzem em obstáculos, que dificultam o bom funcionamento do Mercado Único. A implementação e aplicação do mercado único pelos EM foi especialmente afetada durante a pandemia COVID 19, o que levou a várias reações da Comissão Europeia – *The Single Market Scoreboard* | Plano de Ação de longo prazo para melhorar a implementação e aplicação das regras do mercado único (atualização em maio de 2021).

Fonte: AICEP