

Ofício Circulado N.º: 15634 2018-01-04

Entrada Geral:

N.º Identificação Fiscal (NIF): 0

Sua Ref.ª:

Técnico:

Alfândegas

Delegações Aduaneiras

Postos Aduaneiros

Ordem dos Despachantes Oficiais

Operadores Económicos

**Assunto:** VALOR ADUANEIRO DE FRUTAS E LEGUMES - VENDAS À CONSIGNAÇÃO

Considerando que importa clarificar alguns aspectos, em termos de cálculo do Valor Aduaneiro, relativamente às frutas e legumes, nomeadamente nas vendas destes produtos à consignação, transcreve-se, a seguir, o entendimento sobre a matéria aprovado no seio do Comité do Grupo de Peritos Aduaneiros – Secção do Valor Aduaneiro, criado nos termos do artigo 285º do Regulamento (UE) nº 952/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 9 de Outubro de 2013 que estabelece o Código Aduaneiro da União (CAU):

## **I. Enquadramento Legal**

### **A. Determinação do valor aduaneiro de frutas e legumes**

1. A determinação do valor aduaneiro de frutas e legumes que não estejam sujeitas ao mecanismo dos preços de entrada (por exemplo, as mercadorias que não estão listadas no Anexo XVI do Regulamento (CE) nº 543/2011, ou as mercadorias constantes deste Anexo importadas fora dos períodos cobertos por este Regulamento), segue as regras comuns de determinação do valor aduaneiro e os respectivos princípios (artigos 69º-76º do CAU).
2. Na prática, tendo em conta a natureza das mercadorias que vão ser objecto de determinação do valor aduaneiro, o declarante deverá utilizar o método do valor transaccional ou, para as importações à consignação, o método dedutivo.

### **B. Determinação do valor aduaneiro de frutas e legumes sujeitos ao mecanismo dos preços de entrada**

3. Para frutas e legumes, nos períodos em que se aplica o estipulado no Anexo XVI do Regulamento (CE) nº 543/2011, é igualmente apropriado aplicar as regras comuns de

determinação do valor aduaneiro constantes dos artigos 69º-76º do CAU e dos artigos 127º-146º do AE-CAU.

4. Por conseguinte, o preço de entrada é igual ao valor aduaneiro determinado através da aplicação normal dos seguintes métodos:
  - Método do valor transaccional, a aplicar nos termos do artigo 70º do CAU;
  - Em caso de ausência ou rejeição do valor transaccional devem ser aplicados os métodos secundários de determinação do valor aduaneiro, nos termos do artigo 74º do CAU:
    - Método do valor transaccional de mercadorias idênticas;
    - Método do valor transaccional de mercadorias similares;
    - Método dedutivo;
    - Método do valor calculado;
    - Método “fall back”.
  - Para mercadorias importadas à consignação é obrigatória a utilização do método do valor dedutivo com recurso aos Valores Forfetários.
5. Na prática, tendo em conta a natureza das mercadorias que vão ser objecto de determinação do valor aduaneiro, o declarante utiliza o método do valor transaccional, devendo usar, para mercadorias importadas à consignação, o método dedutivo recorrendo aos Valores Forfetários.

### **C. Orientações adicionais**

6. O Parecer Consultivo 1.1 do Comité Técnico da Organização Mundial das Alfândegas (OMA)<sup>1</sup> aplica-se a mercadorias importadas sob o regime comercial de consignação, que consiste no envio de mercadorias para o país de importação com o intuito de as transaccionar ao melhor preço por conta do fornecedor. Nestes casos, à data de importação ainda não ocorreu a venda da mercadoria.
7. O consignatário das mercadorias atua normalmente como um agente do vendedor (tal como definido na Nota Explicativa 2.1 do Comité Técnico da OMA<sup>1</sup>. Os agentes de vendas atuam em representação do vendedor, tomam conta das encomendas e, por vezes, armazenam as mercadorias e encarregam-se da respectiva entrega. Participam na conclusão do contrato de venda e recebem uma comissão que corresponde, habitualmente, a uma percentagem do preço dos bens.

<sup>1</sup> Estes textos podem ser consultados no site da OMA – <http://www.wcoond.org/>

## II. Situação 1

### A. Apresentação da prática comercial e questões que se levantam

8. Um fornecedor “F” de frutas e legumes, estabelecido fora da União Europeia (UE), envia mercadorias para um importador “I”, estabelecido na UE.
9. As duas empresas estão associadas e mantêm uma actividade regular, em que “I” atua como o agente de vendas de “F” para clientes localizados dentro e fora da União Europeia. As importações são efectuadas em regime de consignação, tal como definido no nº 7.
10. Coloca-se a questão de saber se “F” e “I” podem definir o acordo contratual em termos que lhes permitam transaccionar entre si as mercadorias antes da sua entrada em livre prática (neste caso, antes da entrada em livre prática, “F” vende as mercadorias a “I”). Numa situação destas, “I” não actua como um agente de vendas, tornando-se “comprador” num contrato de venda.

### B. Análise e Solução

11. Nos termos do artigo 77º do CAU, a determinação do valor aduaneiro e a escolha do respectivo método devem, em princípio, ter lugar quando as mercadorias são declaradas para livre prática.
12. Assim sendo, é possível aplicar o método do valor transaccional, mesmo se a venda for concluída imediatamente antes das mercadorias serem declaradas para livre prática. Esta abordagem é muitas vezes ilustrada pelo exemplo de um vendedor de bens que ainda não sabe, no momento em que as mercadorias são enviadas, qual o comprador com quem irá concluir a venda que servirá de base para calcular o valor das mercadorias. (Esta situação também se encontra contemplada no exemplo nº 4 do Parecer Consultivo 14.1 do Comité Técnico da OMA).
13. Esta abordagem deve, contudo, ser aplicada com alguma precaução quando os intervenientes na venda já estão associados num negócio que inclui o envio de mercadorias à consignação e em que o importador atua, por norma, como agente de vendas do fornecedor.
14. O método do valor aduaneiro a aplicar está directamente ligado ao enquadramento comercial subjacente à transacção:

- Se, na data de introdução em livre prática das mercadorias, estas forem vendidas para exportação com destino ao território aduaneiro da União Europeia, deve aplicar-se o método do valor transaccional;
  - Se, na data de introdução em livre prática das mercadorias, a venda ainda não teve lugar, os bens são importados à consignação; conseqüentemente, o método do valor transaccional não é aplicável e o valor aduaneiro deve ser determinado de acordo com os métodos secundários.
  - Na prática, tendo em conta a natureza particular das mercadorias em causa (fruta e legumes perecíveis) o valor será determinado utilizando o método dedutivo.
  - A aplicação deste método consiste na utilização dos Valores Forfetários de Importação, para as mercadorias sujeitas ao mecanismo dos preços de entrada. Para as frutas e legumes não sujeitas a este mecanismo, aplica-se o método dedutivo, nos termos da alínea c), do nº 2, do artigo 74º do CAU ou, recorre-se aos Preços Unitários, se for caso disso.
15. Existe uma distinção clara entre os dois métodos de determinação do valor aduaneiro – método do valor transaccional e método dedutivo<sup>1</sup> – correspondendo a aplicação de cada um deles a um enquadramento comercial específico, cuja diferença reside, desde logo, no estatuto do importador e no papel radicalmente distinto que desempenha nas duas situações anteriormente descritas.
16. Na verdade, se o importador comprar as mercadorias com o objectivo de as revender após a colocação em livre prática, actua em seu nome e por sua própria conta, situação que resulta da sua posição de dono das mercadorias; como parte interessada do contrato de venda, assume um risco comercial e financeiro (perda ou ganho na venda dos bens ou perda de mercadorias no decurso do transporte efectuado segundo o “Incoterm” acordado).
17. Por outro lado, quando o importador recebe as mercadorias à consignação, procede normalmente como um agente de vendas, actuando em seu nome, mas por conta do fornecedor. Na medida em que nunca fica na posse das mercadorias, não fica exposto ao risco do dono das mesmas e é remunerado pelo serviço prestado.
18. Em princípio, as partes são totalmente livres de optar por qualquer forma de padrão comercial para regular o seu negócio, desde que seja legal e lícito. Conseqüentemente, no contexto de uma relação de negócio regular entre duas empresas, um importador pode legalmente participar

---

<sup>1</sup> Para simplificar a exposição presume-se, no caso do recurso ao método transaccional, que estão cumpridos os requisitos de aplicação definidos no Artigo 70º (3) do CAU.

em contractos em que processa alguns movimentos recorrendo ao regime comercial da **consignação** e outros recorrendo à venda directa. Simultaneamente, estes acordos contratuais devem poder distinguir-se uns dos outros, para além de serem claros quanto às mercadorias a que dizem respeito.

19. Por outro lado, parece difícil admitir que as escolhas dos termos comerciais de cada remessa (venda directa ou à *consignação*) possam surgir no último momento, imediatamente antes da introdução das mercadorias em livre prática.
20. Em virtude do impacto no papel do importador, a escolha deveria enquadrar-se num contexto comercial, resultante de negociações (das quais devia ser possível apresentar provas) ou num acordo escrito entre o fornecedor e o importador, que deverá ocorrer antes do momento da importação.
21. Daqui resulta que, embora se possa admitir que certas mercadorias sejam importadas para venda directa entre “F” e “I”, seja razoável considerar que as mercadorias vendidas à consignação e as que são objecto de uma venda directa se diferenciem por critérios específicos, objectivos e consistentes. Estes critérios podem, em casos concretos, estar relacionados com a variedade das frutas e dos legumes importados ou com a sua embalagem.
22. Paralelamente, por razões legais, é aconselhável que os operadores contratualizem os critérios que diferenciam os dois tipos de transacção.

### **III. Situação 2**

#### **A. Apresentação da prática comercial e de problemas**

23. Um fornecedor “F” de frutas e legumes, estabelecido fora da União Europeia (UE), envia mercadorias para um importador “I”, estabelecido na UE.
24. As duas empresas estão associadas e mantêm uma actividade regular, em que “I” actua como o agente de vendas de “F” para clientes “C” localizados dentro e fora da União Europeia.
25. “I” encontra os clientes “C” antes da importação. Há três tipos de clientes e de acordos comerciais (contratuais):

- Aqueles com quem foi concluído um acordo com ou sem volume estimado de trocas comerciais, por um determinado período;
  - Aqueles com quem foi concluído um acordo com ou sem um volume estimado de trocas comerciais, mas com um preço unitário pré definido tendo em conta variedade/categoria/qualidade comercial, por um determinado período;
  - Aqueles com quem não foi concluído qualquer acordo. Todavia, pode acontecer que “I” tenha trocas regulares com clientes pertencentes a esta categoria.
26. Estes acordos não implicam qualquer obrigação de comprar mercadorias durante o período em que estão em vigor.
27. No que se refere a importações, podem surgir três situações:
- Situação nº 1: “C” encomenda a “I” uma certa quantidade de um produto a um dado preço e “I” reencaminha o pedido para “F”. “F” envia as mercadorias para “I”, que as recebe, confere, prepara e entrega a “C”;
- Situação nº 2: “F” envia as mercadorias para “I”. Durante o transporte, “C” encomenda a “I” uma determinada quantidade do produto em causa a um certo preço e “I” reencaminha o pedido para “F”. “I” recebe as mercadorias, confere-as, prepara-as e entrega a quantidade pedida a “C”.
- Situação nº 3: “F” envia mercadorias a “I”. Este último recebe as mercadorias e coloca-as em depósito temporário ou, introdu-las directamente em livre prática. Caso as mercadorias estejam em depósito temporário, “I” pode declará-las para livre prática sem ter qualquer encomenda ou com uma encomenda de “C” para uma certa quantidade a determinado preço. “I” deve conferir as mercadorias, prepará-las e entregar a “C” a quantidade pedida.
28. Levanta-se a questão de saber qual o método do valor aduaneiro que deve ser aplicado por “I” em cada uma das situações.

## **B. Análise e Solução**

29. Em primeiro lugar, há que ter presente que não existe venda das mercadorias antes de serem encomendadas. Para além disto, estes acordos, que se limitam a estabelecer a necessidade de importar uma certa quantidade de mercadorias ao longo de um determinado período de tempo,

não configuram, e por isso não podem ser considerados equivalentes a um contrato de venda com entregas das mercadorias escalonadas ao longo do tempo.

Caso 1.

30. Neste caso, existe uma venda, concluída antes da saída das mercadorias do país de exportação, entre “C” e “F”, através do intermediário “I”. As mercadorias não são importadas à consignação.

31. Esta venda é concluída antes da entrada das mercadorias em livre prática e o preço efectivamente pago ou a pagar por “C” pode servir de base para a utilização do método do valor transaccional.

Caso 2.

32. Nesta situação, parece que as mercadorias são enviadas para “I” com a finalidade de as comercializar no território aduaneiro da Comunidade por conta de “F”. No entanto, as mercadorias são vendidas por “I” por conta de “F” durante o transporte destas.

33. É concluída uma venda antes das mercadorias serem declaradas para livre prática; por conseguinte, as mercadorias não podem ser consideradas como tendo sido importadas à **consignação**, embora o agente de vendas “I” só tenha conseguido vender as mercadorias por conta de “F” antes destas chegarem às suas instalações.

34. Consequentemente, o valor aduaneiro das mercadorias deve ser determinado com base no método do valor transaccional.

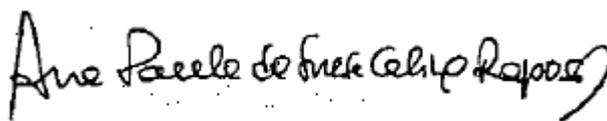
35. Paralelamente, esta análise implica que sejam apresentados elementos de prova da conclusão do contrato de venda durante o transporte, a contento das autoridades aduaneiras. A este respeito importa salientar que, nos termos do artigo 145º do AE-CAU, deve ser apresentada uma fatura como documento de suporte.

Caso 3.

36. Nesta situação, parece que as mercadorias são enviadas a “I” para que as comercialize no território aduaneiro da União por conta de “F”. As mercadorias são colocadas em livre prática antes de serem vendidas por “I” por conta de “F”.

37. Não existindo venda no momento da colocação das mercadorias em livre prática, conclui-se que as mercadorias são importadas à consignação. Assim sendo, o seu valor aduaneiro deve ser determinado utilizando os Valores Forfetários de Importação em vigor à data da sua colocação em livre prática, se os produtos estiverem sujeitos ao mecanismo dos preços de entrada. Caso contrário, o valor aduaneiro deve ser calculado com base no valor dedutivo, previsto na alínea c), do nº 2, do artigo 74º do CAU ou com base nos preços Unitários.

A Subdiretora-Geral,



Ana Paula Calição Raposo