



ANA LUISA
NORTE SÃO
PEDRO

**REDUÇÃO DE CUSTOS NO
PAGAMENTO DE DIREITOS
ALFANDEGÁRIOS NA COMPRA DE
MATERIAIS A PAÍSES ASIÁTICOS**

Projeto de investigação do Mestrado em
Ciências Empresariais – Ramo de Gestão Logística

JÚRI

Presidente: Doutora Ana Rolo
Orientador: Doutor Vitor Caldeirinha
Arguente: Mestre Carlos Batista

Dezembro de 2023

Dedico este trabalho à minha querida filha, que
muito me incentivou para terminar o mestrado
e a quem aconselho e ajudo regularmente
para que termine a sua licenciatura.

À minha amiga Conceição Portela que foi o
meu único apoio em muitos momentos
difíceis e que me incentivou
a tirar o Mestrado.

À minha irmã Isabel e à minha mãe que
me apoiaram e a quem desejo
o melhor todos os dias.

Agradecimentos

Ao Professor Doutor Vitor Caldeirinha pelo tempo que disponibilizou para me orientar na execução e conclusão deste projeto de mestrado.

A todos os professores do Mestrado em Ciências Empresariais – Ramo Logística, da Escola Superior de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal (ESCE–IPS) pelo tempo disponibilizado e conhecimentos que partilharam comigo ao longo deste meu mestrado.

Ao Senhor Francisco Brito, Diretor da empresa Mopar – Moreira e Palha, Despachantes Oficiais Associados, SP, Lda. e Despachante oficial da H.S.P., que me possibilitou todo o conhecimento na área de foco em que incide este trabalho (poupança de custos em direitos alfandegários).

Por fim, agradeço ainda todos quantos que me transmitiram os conhecimentos que adquiri, para poder concluir este meu projeto no âmbito do curso de mestrado.

Resumo

Este trabalho de projeto no âmbito do Mestrado em Ciências Empresariais, Ramo de Gestão Logística, cujo objetivo é demonstrar uma poupança de custos que teve lugar na empresa Hanon Systems Portugal, S.A. (H.S.P.), decorrentes das importações de materiais adquiridos a países terceiros através da isenção dos pagamentos de direitos alfandegários, usando os acordos comerciais, designadamente, “*Free Trade Agreement’s*” (FTA’s) entre Portugal, enquanto país Europeu e os países Asiáticos, nomeadamente Japão e Coreia.

A ideia deste projeto surge na sequência da prática profissional, diária, da gestão do processo de importação de materiais e equipamentos de todos os fornecedores da H.S.P., uma multinacional coreana a operar em Portugal. Prática esta que, levou à identificação das oportunidades de melhoria de processo e redução de custos.

O processo de investigação deste estudo assenta na metodologia qualitativa, feita a partir de uma observação participante, da consulta de diversas fontes de dados da empresa, pareceres do despachante e comunicação frequente com os fornecedores internacionais. O produto do mesmo originou uma poupança média mensal de 32.916,67 €, resultando num montante total de 395.000,00€ durante o ano 2022.

PALAVRAS CHAVE: Globalização, comércio internacional, importação, barreiras alfandegárias, poupança

Abstract

This project work within the scope of the Master's in Business Sciences, Logistics Management Branch, whose objective is to demonstrate cost savings that took place in the company Hanon Systems Portugal, S.A. (HSP) arising from imports of materials purchased from third countries, through exemption from customs duty payments, using commercial agreements namely, "Free Trade Agreement's" (FTA's) between Portugal, as a European country, and Asian countries, namely Japan and Korea

The idea for this project arises following the daily professional practice of managing the process of importing materials and equipment from all suppliers of Hanon Systems Portugal, S.A. (H.S.P.), a multinational korean operating in Portugal. This practice led to the identification of opportunities for process improvement and cost reduction.

The research process of this study is based on qualitative methodology, based on participant observation and consultation of various company data sources, broker opinions and frequent communication with international suppliers. The product generated an average monthly savings of 32.916,67€ resulting in a total amount of 395,000.00 € during the year 2022.

KEYWORDS: Globalization, international trade, imports, customs barriers, savings

Acrónimos

AEO – Operador Económico Autorizado (*Authorized Economic Operator*)

CAE – Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

CAU – Código Aduaneiro da União

CCI – Câmara de Comércio Internacional

ESCE – Escola Superior de Ciências Empresariais.

FTA – Acordo de livre comércio (*Free Trade Agreement*).

GATT - Acordo Geral de Tarifas e Comércio.

HSP – Hanon Systems Portugal, S.A.

HVAC – Aquecimento, ventilação e ar condicionado (*Heating, Ventilation and Air Conditioning*).

IDE – Investimento Direto Estrangeiro.

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado (imposto aplicado às transações dos contribuintes).

JP – Japão.

KR – Coreia.

OMC – Organização Mundial de Comércio.

SA – Sociedade Anónima

Glossário

Bloco económico – Associação de países com interesses mútuos económicos, com recurso ao livre comércio entre eles.

Comércio Intracomunitário – compra e venda de bens e serviços entre países membros de uma mesma comunidade.

Comércio extracomunitário - compra e venda de bens e serviços a países terceiros, pertencentes a comunidades diferentes.

DAP – Termo de comércio que indica que a carga é entregue no local acordado sem quaisquer custos de transporte (*Delivery At Place*).

Despachantes oficiais – Entidades que tratam do processo burocrático de desalfandegamento de mercadorias vindas de países terceiros.

Direitos aduaneiros – Taxas percentuais aplicadas ao valor de cada produto importado, dependendo do seu código pautal.

FCA – Termo de comércio que indica que a carga é livre de despesas até ao transporte acordado (*Free Carrier*).

HS code – Código com 8 a 10 dígitos, que identificam o produto sob as características aduaneiras para definir a percentagem correspondente de direitos a pagar. (*Harmonized System code*)

Mercadorias desalfandegadas – Registo burocrático de mercadorias perante as autoridades aduaneiras e tributárias à entrada no novo território aduaneiro.

Taxas Aduaneiras – Custos que a alfândega cobra por fazer verificações físicas às cargas ou documentações.

Sistema Kaizen – É uma filosofia Japonesa de aprimoramento contínuo que visa a eficiência máxima em qualquer processo na empresa.

Sistema de Informação de Marketing – É um sistema que envolve processos, pessoas e equipamentos, com o objetivo de recolher, selecionar e analisar informações e transmiti-las aos responsáveis de marketing para que eles possam tomar decisões mais assertivas.

Sistema de Gestão de Conhecimentos – Sistema de tecnologia da informação que tem como objetivo apoiar a gestão organizacional, fornecendo uma perspetiva transversal do processo de gestão da organização (*Knowledge Management System*).

Sistema de Gestão da Qualidade – Assenta na estrutura organizacional criada para gerir e garantir a Qualidade, os recursos necessários, os procedimentos operacionais e as responsabilidades estabelecidas (SGQ).

Termos de Comércio Internacionais – Acordo entre comprador e vendedor de um bem de países diferentes, no que respeita ao custo de transporte, seguro e despesas alfandegárias (Emissão de documentos alfandegários, IVA e % de direitos alfandegários). (*Incoterms*)

Índice

Dedicatórias	II
Agradecimentos	III
Resumo.....	IV
Abstract	V
Acrónimos	VI
Glossário	VIII
Índice geral.....	IX
Índice de Tabelas	X
Índice de Figuras	X
Introdução.....	1
Capítulo 1 – Enquadramento teórico	4
1.1 Globalização	4
1.2 Economia Internacional	6
1.3 Comércio Internacional.....	8
1.4 As barreiras alfandegárias.....	9
1.4.1 Redução de tarifas alfandegárias	12
Capítulo 2 – Objetivos e Metodologia	14
Capítulo 3 – Apresentação da empresa.....	16
3.1 Localização	16
3.2 Evolução Histórica.....	17
3.3 Visão, Missão e Valores	17
3.4 Política de Qualidade & Princípios.....	17
3.5 Certificações.....	18
3.6 Estrutura Organizacional de Topo	19
3.7 Produtos fabricados pela Hanon Systems Portugal, SA	19
Capítulo 4 – Caso de Estudo & descrição dos resultado em 2022	21
4.1 Situação inicial	21
4.2 Estratégia de redução de custos	22
4.3 Implementação e resultados durante o ano de 2022	24
4.4 Análise dos Resultados Alcançados.....	25
4.4.1 Resultados Alcançados	25
4.4.2 Limitações	25
4.4.3 Comparação com os Objetivos.....	26
4.4.4 Estudos Futuros Necessários.....	26
4.4.5 Benefícios para a Gestão	27
Conclusão.....	28
Bibliografia	30
Anexo A – Certificado de Operador Económico Autorizado.....	33
Anexo B – Certidão permanente	34

Anexo C – Cópia dos comunicados de imprensa	35
Anexo D – Certificação Q1 – Emitida pelo cliente Ford	37
Anexo E – Certificado de Ambiente - ISO 14001	38
Anexo F – Certificado de Qualidade Indústria Automóvel- ISO TS16949	39
Anexo G – Certificado ISO 9001 – 2015.....	40
Anexo H – Certificado de conformidade – NP EN ISSO 50001:2019.....	41
Anexo I – Certificado 45001- 2018	42
Anexo J – Carteira de Produtos.....	43
Anexo K - Cópia parcial da Legislação do FTA entre a Comunidade Europeia e a Coreia do Sul	45
Anexo L - Cópia parcial da legislação do FTA entre a Comunidade Europeia e o Japão.....	47
Anexo M - Cópia da comunicação trocada com o despachante para identificar documentos a apresentar a alfândega.....	50
Anexo N - Cópia da comunicação trocada com o fornecedor para indicar os documentos a apresentar à Alfândega	51
Anexo O – Exemplo de certificação de Origem de fornecedor Japonês	52
Anexo P – Fatura de fornecedor Japonês com a declaração de exportador autorizado	53

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Tabela de códigos pautais reduzida	10
Tabela 2 - Tabela de códigos pautais após pesquisa de produto.....	11
Tabela 3 - Resumo de compras a países asiáticos no mês Janeiro de 2022-vs1.....	22
Tabela 4 - Resumo de compras a países asiáticos no mês Janeiro de 2022-vs2.....	23
Tabela 5 - Resumo anual da redução de custos em direitos alfandegários em 2022	25

Índice de Figuras

Figura 1 - Localização da empresa.....	16
Figura 2 – Estrutura Organizacional de Topo	19
Figura 3 – Fluxograma do acompanhamento do processo de desalfandegamento da HSP	24
Figura 4 – Imagem de um compressor, produto principal produzido pela HSP	43
Figura 5 – Imagem de um HVAC.....	44

Introdução

Este projeto tem por âmbito descrever um procedimento de melhoria e poupança de custos, identificado no processo de despacho alfandegário decorrente da importação de mercadorias a países terceiros, mais especificamente, à Coreia e ao Japão, neste caso.

Decorrente do facto de a Hanon Systems Portugal, S.A. não ter uma pessoa específica para tratar de assuntos aduaneiros, foi necessário explorar as oportunidades de melhorar o processo de forma a reduzir custos à empresa, no âmbito dos despachos alfandegários com os países terceiros. Visto que a empresa importa inúmeras mercadorias e equipamentos dos países asiáticos.

Por conseguinte, este trabalho tem como tema “Redução de custos em pagamentos de direitos alfandegários na compra de matérias primas a países asiáticos numa empresa multinacional em Portugal”. O mesmo está contextualizado na temática de assuntos aduaneiros e acordos comerciais designados como “*Free Trade Agreements*” (FTA's)¹. Acordos estes que se desenrolam entre a Europa e os países terceiros no âmbito Globalização e da Economia Internacional.

A importância das importações de matérias-primas num estudo de caso, relativo à empresa Hanon Systems Portugal, S.A., fabricante de compressores para a Indústria Automóvel, e a problemática dos elevados custos decorrentes dos pagamentos em direitos aduaneiros, no processo de importação dos materiais comprados a países asiáticos. E pretende ainda responder às questões:

- a) Como reduzir custos alfandegários?
- b) Porquê reduzir estes custos?

Conforme afirma Gonçalves, A.O.R. Manuel, 2017: “*Num mercado altamente competitivo e globalizado, onde as empresas lutam diariamente por um lugar de destaque e se esforçam por garantir a sua continuidade, a estratégia corporativa adquire especial relevo (...)*”.

É necessário fazer uma correta avaliação de custos quando a decisão passa por se fazer compras a países não comunitários, dados os elevados custos de transporte, despesas de importação, direitos alfandegários e IVA.

As compras aos mercados americanos e asiáticos, potenciam o aumento gradual do comércio internacional e a necessidade de haver maior controlo do comércio entre a Europa e os países terceiros².

¹ *Free Trade Agreements* (FTAs) são acordos de livre comércio entre os países europeus e países terceiros que possibilitam a isenção do pagamento de direitos alfandegários, nos processos de importação.

² “Acordos comerciais da EU”, 28 de Outubro, <https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/trade-policy/trade-agreements/>

Numa perspetiva de fazer uma melhor gestão das relações comerciais entre a Europa e países asiáticos, tem vindo a ser criados ao longo dos anos vários acordos comerciais para reduzir barreiras e melhorar as oportunidades de comércio.

O presente estudo pretende demonstrar que um acompanhamento mais aprimorado no processo de compra de mercadorias a países asiáticos, pode originar para além de uma redução de custos, na própria aquisição das matérias-primas, além de uma poupança de custos em pagamentos de direitos alfandegários, no ato do desalfandegamento das mercadorias quando estas chegam a Portugal.

Neste trabalho será demonstrado o valor anual da poupança conseguida, decorrente dos custos que a empresa não pagou em direitos aduaneiros durante o ano 2022, nas compras a países não comunitários, nomeadamente à Coreia e ao Japão.

Em resumo, a metodologia de estudo de caso foi a usada neste projeto e assenta na recolha, levantamento de dados e observação direta das práticas utilizadas.

Na sequência do acima apresentado, partiu-se para a análise do histórico de dados das compras da empresa a fornecedores de países terceiros, considerando a origem da produção dos mesmos e os valores pagos em direitos aduaneiros durante o ano de 2021. Consultou-se ainda o despachante oficial da empresa para encontrar as oportunidades possíveis de reduzir custos em pagamento de direitos alfandegários e IVA. Sendo os valores de IVA passíveis de recuperação no pós-venda quando feitos os balanceamentos com as autoridades tributárias numa base mensal. Procurou-se a viabilidade de minimizar ou isentar pagamento de direitos e a mesma foi encontrada através dos acordos “*Free Trade Agreement*” (FTA) com a Coreia e o Japão.

Porquanto, este estudo pretende sensibilizar/alertar para a necessidade de um acompanhamento eficiente de todo o processo de despacho alfandegário, após a negociação de compra. No intuito de demonstrar que este pode apresentar diversos caminhos que permitem uma contenção de despesas. Conforme descrito neste estudo a poupança de 395.000,00 € conseguida no período de um ano só foi possível através de um acompanhamento muito dedicado, com a envolvimento de diversos atores, tais como, despachante (e seu conhecimento da legislação), fornecedores, transportadores e, sobretudo, da atuante no processo alfandegário da empresa.

designadamente, Alemanha, Hungria, Chéquia (antiga República Checa) e Polónia.

Este trabalho está dividido em quatro capítulos, sendo o primeiro descrito pelo enquadramento teórico, para explicar o caminho até à temática deste caso de estudo.

No capítulo 2 são descritos os objetivos e a metodologia utilizados.

No capítulo 3 é feita a apresentação da empresa de onde surge presente caso de

estudo, descrevendo o histórico da empresa, visão, políticas, certificações, estrutura organizacional na gestão de topo e produtos fabricados.

No capítulo 4 é feita uma breve apresentação da situação inicial na empresa antes da implementação do novo processo, bem como uma análise dos resultados após a implementação.

Capítulo 1 – Enquadramento teórico

De forma a melhor se entender o desenvolvimento da ideia na base deste trabalho, (Redução de Custos no Pagamento de Direitos Alfandegários na Compra de Materiais a Países Asiáticos numa Empresa Multinacional em Portugal) torna-se necessário começar por abordar determinados paradigmas económicos com que o mundo se tem confrontado ao longo dos tempos decorrentes da globalização. A qual veio trazer novos requisitos à Economia Mundial. Nomeadamente ao Comércio Internacional na sequência da eliminação das anteriormente existentes barreiras alfandegárias entre continentes, das políticas nacionais de protecção e de determinados processos aduaneiros. Políticas estas a que os Governos recorriam para protecção das suas economias nacionais, as quais passaram a ser consideradas como um entrave ao livre fluxo comercial que a Globalização passou a promover.

Fenómenos esses, no âmbito das ciências económicas, cujos conhecimentos foram adquiridos ao longo deste Mestrado em Ciências Empresariais, sobretudo na disciplina de Economia.

Assim, abordaremos seguidamente e de forma sucinta as temáticas que nos encaminham ao tema deste projeto, começando pela envolvente geral, a Globalização.

1.1 Globalização

...é a integração mais estreita dos países e dos povos que resultou da enorme redução dos custos de transporte e de comunicação e a destruição de barreiras artificiais à circulação transfronteiriça de mercadorias, serviços, capitais, conhecimentos e (em menor escala) pessoas. *Stiglitz, (2002, p.46)*

Pela citação acima, de Stiglitz (2002), podemos inferir que o fenómeno da globalização tornou o mundo mais estreito. Uma vez que aproximou os países e os seus povos, dando origem a um fortalecimento das interações culturais, económicas, políticas, sociais e tecnológicas transnacionais. Esse processo resulta do facto de a globalização ter reduzido mundialmente e muito significativamente os custos de transporte e das comunicações. Esta nova realidade económica trouxe-nos um mundo mais complexo. De acordo com Anése (2000, p.113), “Esse novo cenário internacional, com economias cada vez mais interdependentes, passou a ser chamado de globalização”.

Por conseguinte, podemos entender como óbvio que a Globalização tomou a dimensão que hoje conhecemos na sequência da intensificação mundial dos fluxos tecnológicos, comunicacionais e comerciais. Esta nova realidade aproximou muito os povos,

incrementou o fluxo de trocas comerciais de mercadorias e deu origem a uma enorme redução das barreiras aduaneiras e/ou entraves anteriormente existentes. As quais, decorrentes de um protecionismo económico. Políticas a que os Governos das diversas economias nacionais recorriam como forma de protegerem os seus mercados internos da concorrência exterior. Segundo Fouda (2012. cit. por Simões, M.L. 2023), “o protecionismo pode ser visto como uma política económica de restrição de comércio entre nações”. Abboushi (2010. Cit. por Simões, M.L. 2023) caracteriza o protecionismo “como um conjunto de medidas implementadas pelo governo de um país, por forma a proteger os produtores nacionais da concorrência externa”. Posto isto, poder-se-á perceber claramente que essas políticas e práticas essas são oposta aos atuais ditames da livre circulação da nova economia internacional.

É importante salientar também que a globalização, no seu desenvolvimento ao longo dos séculos teve diversas fases. Segundo Krugman, P. R. et al. (2015, p.14), “O comércio mundial cresceu rapidamente nas décadas anteriores à Primeira Guerra Mundial, mas depois caiu significativamente... a globalização não retorna aos níveis pré-guerra mundial até a década de 1970”. A esse respeito conclui também Leão, P. (2012, p.3), a “primeira era da globalização foi em grande medida desmantelada pelas guerras, crises e protecionismo. E quando o comércio voltou a crescer depois da segunda guerra mundial, veio a apresentar características muito diferentes...”. Afirma ainda subsequentemente este autor que “a maior parte dessa retoma resultou de acordos de liberalização (em particular, redução de tarifas alfandegárias) estabelecidos entre países desenvolvidos, de modo que a maior parte do comércio passou a fazer-se entre países semelhantes”.

A globalização no atual paradigma geopolítico torna pertinente referir que as guerras e os interesses económicos de cada país ou grupo económico, podem afetar as trocas comerciais entre todos, criando barreiras na compra a países que provocam problemas de instabilidade noutros, provocados pela guerra entre ambos, na luta pelo domínio do poder, bem como, pelos interesses económicos que se tornam cada vez mais evidentes pelas aplicação de taxas aduaneiras adicionais na importação de mercadorias com origem de vários países. A atual guerra entre a Rússia e a Ucrânia são um claro exemplo da necessidade por parte da União Europeia, no sentido de tomar medidas, como implementação de entraves para compras à Rússia em algumas matérias primas, nomeadamente aço e o ferro³. Neste caso particular, todos os fornecedores são obrigados a declarar a origem deste tipo de mercadorias, para garantir que as mesmas não tem origem direta ou indireta da Rússia. Como forma de reduzir a concorrência desleal, pela venda de produtos a um preço que não reflete o seu valor real, a União Europeia altera as taxas *anti-dumping* para parafusos comprados à

³ Vide Official Journal of European Union, Reg.(EU) 2023/1214 (amending Reg (EU) no.833/2014) the art. 3g

China compostos por materiais como o aço e o ferro. Nesta alteração, as taxas que anteriormente variavam entre 22,1 % e 48,8 %, passam agora a ser de 86,5%, o que representa um enorme acréscimo sobre o preço de compra destes produtos ⁴.

De acordo com o anteriormente exposto, fica de certa forma demonstrado que o processo de decisão de compras de bens a países extracomunitários mostra-se bastante complexo, pois essa escolha nem sempre poderá ser a melhor opção monetária para a empresa, considerando o tempo de vida dos produtos.

1.2 Economia Internacional

De acordo com Krugman et al. (2015, p.3), “A economia internacional envolve preocupações novas e diferentes, porque os investimentos e os negócios internacionais ocorrem entre nações independentes”. Daí que a centralidade desta temática seja composta pelas questões decorrentes das interações e cooperação entre essas nações/países, tal como o comércio internacional, a sua forma e os seus ganhos, e a redução das barreiras alfandegárias e de outros protecionismos económicos. Realidade que evidentemente tem uma forte influência nas estratégias políticas mundiais, no comércio, no ambiente, na sociedade e na saúde dos povos, entre outros aspetos fundamentais para a vida das pessoas.

Por conseguinte, sendo este um processo complexo, visto relacionar-se diretamente com as interações de compra e venda de bens entre os diversos países do mundo, importa sobretudo realçar como suportado pelo mesmo autor, que a “única reflexão mais importante em toda a economia internacional é que existem ganhos com a negociação — ou seja, quando os países vendem mercadorias e serviços uns para os outros, essa troca é quase sempre benéfica para ambos os lados...”

Antras et al (2004, pg 1), refere; “ *A firm that chooses to keep the production of an intermediate input within its boundaries can produce it at home or in a foreign country*”. Quando a estratégia da empresa passa por mudar a produção de um bem para outro país, quer seja através da contratação de um fornecedor, para esse fim, ou por deslocalização de produção para esse país, podemos afirmar que estamos perante um processo de “Global sourcing” e que atrás desta decisão, vêm consecutivamente o investimento fora do seu país, passagem de conhecimentos de produção, movimentação de maquinarias entre outros desafios.

⁴ Comissão Europeia dos Assuntos Aduaneiros (CEAA, 2023)

É ainda importante referir que o processo de decisão de compras no mercado intracomunitário e extracomunitário, tem por base muitos interesses económicos, como por exemplo, procurar os países que estejam a oferecer melhores subsídios e condições, como mão de obra mais barata, para atrair mais investimentos estrangeiros (IDE). Conforme neste momento acontece em Portugal, que se tornou em 2023, no sexto principal país europeu a atrair investimento estrangeiro. Assim é noticiado no jornal de negócios, *online*, por Almeida, J. (2023), com base num estudo da consultora Ernest & Young (EY), diz ainda a referida jornalista, que, “Apesar da instabilidade vivida em toda a Europa em 2022, nalguns países do Sul destacam-se o número de projetos de IDE, o que é explicado principalmente pela reconfiguração das cadeias de abastecimento globais...”. Daí que, salienta ainda a jornalista: “...Surpreendentemente, Portugal registou o maior crescimento em projetos de IDE entre os 10 principais países europeus”.

Por fim, no que concerne aos custos associados à decisão de comprar intra ou extracomunitariamente, importa realçar que, conforme Carneiro, D.L.S. (2015, p.13), “A existência de fornecedores com distâncias geográficas à empresa muito diferentes e com prazos de entrega muito variados gera diferentes desafios para a gestão de stock”. Isto porque, o processo descrito implica ter mais ou menos inventários na empresa, dependendo do *lead-time* de produção e transporte para a vinda das mercadorias, podendo muitas vezes encarecer o custo de inventário dos bens, por necessidade do recurso a armazenamento externo à empresa (geralmente em armazéns alugados), quer por ter a necessidade de recorrer a meios de transporte mais dispendiosos mas com menor tempo de trânsito, como no caso da opção pelo transporte aéreo, em detrimento dos regulares transportes marítimos. E, todavia, há ainda a considerar os *incoterms*. Normas e regulamentações internacionais desenvolvidas pela Câmara de Comércio Internacional (CCI) para legislar o comércio, o investimento, as finanças ou as relações comerciais. Assim podemos aferir da afirmação de Cadete (2013), (cit. por Mitrofan, V. K. 2022, p. 25) “...A Câmara de Comércio Internacional define periodicamente as regras oficiais que se aplicam aos negócios internacionais”. Como forma de controlar as potenciais fraudes e concorrência desleal entre os parceiros comerciais, foi criada a certificação AEO, que embora seja voluntária, obriga os operadores económicos a cumprirem critérios de complacência e os padrões de documentação, solvência financeira e segurança na cadeia de abastecimento, tal como indica Pereira, M. G.(2014), (cit. por Netto et al, 2022, pag.75) “...o Operador Económico Autorizado (OEA) é um certificado entregue a todo operador que cumpra os critérios de complacência e os padrões de documentação, solvência financeira e segurança da cadeia de suprimentos”.

O comércio internacional é concretizado na sua maioria através de transporte marítimo, por itinerários estabelecidos e que deste modo influencia a economia de cada país, tal como refere Mitrofan, V. K. (2022, p. 10),”

Ainda de acordo com Mitrofan, V. K. (2022, p. 10),”O transporte marítimo engloba diversos temas que devem ser abordados, como o caso dos documentos necessários que devem ser preparados de acordo com a legislação de cada país...”. Mais salienta a mesma autora que ”...os Incoterms escolhidos para dividir os custos, os riscos e as responsabilidades entre o exportador e importador...”.

1.3 Comércio Internacional

“O comércio mundial é um alvo em movimento. A direção e a composição do comércio mundial é muito diferente hoje do que era há uma geração atrás e ainda mais diferente do que era há um século”, Krugman et al. (2015, p.14). Situação esta decorrente dos novos requisitos que a globalização trouxe à economia e comércio internacional. Importa também salientar, de acordo com Fouda (2012, cit. por Simões, 2023, p.6) que “Devido à distribuição desigual de recursos pelo mundo, também os países mais desenvolvidos necessitam de comprar matéria-prima a outros países para incorporar na sua produção”. Aduzindo, por isso, ainda este autor, que “Se cada país produzisse apenas tendo em conta as próprias necessidades, a produção e o consumo de bens seria limitado e os consumidores não teriam acesso a produtos e serviços não disponíveis nos seus países”. Ante o exposto, pode extrair-se que o comércio internacional propicia uma maior harmonia económica entre os países, a qual pode resultar numa maior cooperação e interdependência, resultante da redução taxas alfandegárias e requisitos jurídicos.

Todavia, a respeito do comércio internacional é importante referir que a organização do mesmo, ganhou uma maior dimensão no pós II Guerra Mundial, com a criação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). Acordo este assinado por 23 estados, em Genebra, no dia 30 de outubro de 1947, o qual entra em vigor em 1948. Este acordo vem propiciar um sistema de comércio mundial mais liberal, devido à eliminação dos muitos entraves existentes a um fluxo comercial mais harmonioso. Posteriormente e na sequência deste acordo, foi fundada a Organização Mundial do Comércio (OMC). A qual ainda mantém em vigor o texto original do GATT, segundo Krugman et al.(2015, p.198-201).

1.4 As Barreiras Alfandegárias

Como forma de proteger os mercados em cada país ou continente, foram colocadas em prática restrições ao comércio externo, com a aplicação de imposições legais transformadas em custos de IVA, direitos de importação e outras taxas aduaneiras⁵.

Jim Sheffield, Andrey Korotayev e Leonid Grinin (2013) citam: “*The gradual removal of trade barriers since 1945 has played a key role in the phenomenal growth in global trade. As long as exports faced significant trade barriers, they remained highly uncompetitive in the importing markets.(...)*” Dito de outro modo, o comércio global ganhou uma dimensão muito significativa após a remoção das barreiras alfandegárias.

As barreiras alfandegárias dos países que constituem a comunidade europeia, são orientadas pela legislação europeia, mas ajustadas à realidade jurídica de cada país; conforme salientado por Amaral, F. J. G. V. A.(2012)⁶. Mais afirma este autor sobre o papel do direito aduaneiro comunitário que este terá como “*principal objeto o controlo internacional de mercadorias sempre que estas atravessem as fronteiras do território aduaneiro da União*”.

O código CAU é o regulamento da União Europeia que estabelece as regras e procedimentos que são aplicáveis a todas as mercadorias que entram na Europa e tem como propósitos:

- ✓ Aumentar a segurança jurídica e uniformização das empresas.
- ✓ Garantir a clareza aos funcionários aduaneiros europeus.
- ✓ Finalizar a mudança dos serviços aduaneiros com tratamento de processos em papel, para tratamento eletrónico.
- ✓ Facilitar regras e processos aduaneiros para tornar os processos aduaneiros corretos e de acordo com a realidade atual de comércio.
- ✓ Criar rapidez nos processos de despacho para empresas idóneas (Empresas certificadas AEO)
- ✓ Proteger os interesses financeiros e económicos dos países europeus e Estados membros, assim como a segurança interna e externa inerente aos cidadãos Europeus⁷.

De forma a compreender melhor os custos a aplicar numa compra de um produto a um país não-EU, e porque a internet e as tecnologias já nos permitem, segue um exemplo dos cálculos de custos de importação de um produto: Compra de um casaco.

⁵ (CEAA, 2023)

⁶ Vide nesse sentido Amaral, F. J. G. V. A.(2012), *Direito aduaneiro europeu:Natureza e objeto.Porto; Faculdade de direito, Universidade do Porto, p.18*

⁷ CEAA (2023)

Aceder à página da internet da “*Taxation and Customs Union*”, preencher campo de texto com a palavra “casaco” e carregar em pesquisar, encontrar-se-ão vários “*HS codes*” (Harmonized System Codification) – termo da nomenclatura do código pautal, atribuído aos vários produtos de acordo com a legislação aduaneira) associados aos produtos em causa:

Tabela 1 – Tabela de códigos pautais reduzida

CRITÉRIOS DE PESQUISA

Nomenclatura Importação

casaco

2019-11-21

Código Pautal:

Texto:

Data:(AAAA-MM-DD)

Pesquisar

Limpar

Código Pautal	Designação das Mercadorias
6101 00 00 00	Sobretudos, jponas, gabões, capas, anoraques, blusões (casacos) e semelhantes, de malha, de uso masculino, exceto os artigos da posição 6103: (TN 701)
6101 20 90 00	-- Anoraques, blusões (casacos) e semelhantes (TN 701) (TCA2005)
6101 30 90 00	-- Anoraques, blusões (casacos) e semelhantes (TN 701) (TCA2005)
6101 90 00 00	-- Anoraques, blusões (casacos) e semelhantes: (TN 701)
6102 00 00 00	Casacos compridos (Mantôs), capas, anoraques, blusões (casacos) e semelhantes, de malha, de uso feminino, exceto os artigos da posição 6104: (TN 701)
6102 10 10 00	-- Casacos compridos (Mantôs), capas e semelhantes: (TN 701)
6102 10 90 00	-- Anoraques, blusões (casacos) e semelhantes (TN 701) (TCA2005)
6102 20 10 00	-- Casacos compridos (Mantôs), capas e semelhantes: (TN 701) (TCA2005)
6102 20 90 00	-- Anoraques, blusões (casacos) e semelhantes (TN 701) (TCA2005)

Fonte : https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en

Neste passo, o despachante deverá escolher o código pautal que mais lhe pareça adequado ao casaco a comprar. Após a escolha, e seguindo o CAU e a legislação nacional, passará a indicar a percentagem a ser aplicada em direitos aduaneiros nessa compra:

Tabela 2 – Tabela de códigos pautais após pesquisa de produto

CRITÉRIOS DE PESQUISA

Direitos e Outras Medidas

6102109000

2019-11-21

Código Pautal:
Origem:
Data:(AAAA-MM-DD)

Voltar

Pesquisar

Limpar

Data: 2019-11-21 - 6102109000

Descrição: Anoraques, blusões (casacos) e semelhantes

Restrições

Direitos

IVA, IECs e ISV

Taxas dos direitos aplicáveis a Países Terceiros (TPT)

Medida	Área Geográfica	Adicional	Taxa	Condições	Notas	Base Legal
TPT			12 %			R 1789/03
SUSSH			0 %	±	(EU 003) (TM 510)	R 2659/87

Fonte : https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en

Exemplo para calcular as taxas do bem a comprar sob os termos de entrega DAP (Delivered at place – entrega no destino acordado no processo de compra). Termo logístico que define as responsabilidades comerciais, de transporte e despesas aduaneiras negociadas entre comprador e vendedor. O custo do casaco 200,00 € (incluindo custo de transporte), o valor em direitos é de 12% X 200 € e o IVA é 23% X (200 € + 24 € em direitos). Estas serão as contas a fazer:

200,00€ + 24,00€ em direitos + 51,52€ em IVA + 10,00€ do serviço de desalfandegamento = 285,52€.

Apuradas as contas acima, o comprador do casaco teria de pagar no total 285,52 € por um bem que custava 200,00 €. Portanto, mais 85,52 €. Diferença esta que advém dos custos associados ao processo de desalfandegamento. Pelo que, salienta-se que nalguns casos compensa importar, noutros não. Daí que, aplicando a legislação constante dos acordos FTA, permite uma isenção de direitos aduaneiros. O que por essa via, em vez de 285,52 €, teríamos de pagar segundo os seguintes cálculos:

200,00 € + 46,00 € (IVA 23% X 200 €) + 10,00 € do serviço de desalfandegamento = 256,00 €, portanto, iríamos pagar menos os 24,00 € de direitos e menos 5,52 € de IVA(51,52 - 46,00 €).

1.4.1 Redução de Tarifas Alfandegárias

A redução ou isenção de impostos ou de taxas alfandegárias para as empresas, só é possível quando as mesmas são detentoras de informação sobre os assuntos aduaneiros. Ou, quando as mesmas têm despachante próprio que as informa sobre todas as oportunidades a que podem recorrer para obterem vantagens monetárias.

É necessário ter muita informação relativa aos “*HS codes*”, atribuídos pela alfândega, às tarifas alfandegárias a serem aplicadas aos seus produtos importados, bem como, aos acordos comerciais em vigor e quais os seus requisitos; para que possam ser postos em prática. Os acordos comerciais FTA’s evitam, na sua maioria, a percentagem total de pagamento em direitos. No entanto, existem restrições quanto aos produtos onde podem ser aplicados. Estes acordos obrigam os fornecedores a darem cumprimento a determinadas regras, como por exemplo, a obtenção de certificações de origem das mercadorias, tal como refere Matteo Andrenacci (2021/2022) ;” *One of the most recurrent and most significant in economic terms is the “Rules of Preferential Origin” theme, which determines a preferential tariff treatment to importers who purchase goods from companies that can declare compliance with these regulations (...)*”. Para além deste, são também necessárias as autorizações para serem exportadores autorizados, a que posteriormente terão de fazer referência na sua documentação (fatura).

Além desses, existem ainda outras alternativas que podem que permitem reduzir os custos alfandegários, que são os regimes aduaneiros:

- **Introdução em livre prática⁸**– Confere o estatuto aduaneiro da UE às mercadorias não-UE. Considera-se que as mercadorias foram introduzidas no consumo quando são cumpridas as formalidades previstas para a importação das mesmas e é efetuado o pagamento dos respetivos direitos aduaneiros e aplicadas as medidas de política comercial (se aplicáveis).
- **Exportação⁹**- As mercadorias UE destinadas a serem retiradas do território aduaneiro da União devem ser sujeitas ao regime de exportação, com exceção, nomeadamente, das mercadorias sujeitas ao regime de aperfeiçoamento passivo.

⁸ (CEAA, 2023)

⁹ CEAA (2023)

➤ **Regimes especiais¹⁰ :**

- 1) **Trânsito**, que inclui o trânsito externo e interno;
- 2) **Armazenamento**, que inclui o entreposto aduaneiro e as zonas francas;
- 3) **Utilização específica**, que inclui a importação temporária e o destino especial;
- 4) **Aperfeiçoamento**, que inclui o aperfeiçoamento ativo e passivo.

A certificação AEOF (ver anexo A) possibilita as empresas de serem uma entidade da confiança das autoridades aduaneiras ao nível de assuntos aduaneiros e segurança, dando-lhes um reconhecimento ao nível internacional, no entanto, terão de demonstrar que controlam as suas importações e exportações com maior rigor, que são empresas seguras na proteção de bens patrimoniais e materiais, podendo usufruir de vantagens como :

- ✓ Maior rapidez na resposta da alfândega para libertação das cargas.
- ✓ Ter menos verificações físicas e documentais às suas cargas importadas e exportadas, o que reduz em grande parte também os custos alfandegários em verificações.

Em suma, todos estes regimes ou certificações, contribuem também para uma maior proximidade das empresas às autoridades aduaneiras.

¹⁰ (CEAA, 2023)

Capítulo 2 – Objetivos e Metodologia

Este trabalho tem como objetivo geral usar os conhecimentos adquiridos nas cadeiras de mestrado, mais em particular; Seminário de Projeto, Metodologia e Investigação.

O objetivo específico é demonstrar que a compra de mercadorias a países terceiros pode originar para além compra de matérias primas mais baratas, também a redução de custos em pagamento de direitos quando as mercadorias chegam a Portugal e são desalfandegadas. A redução de custos pode ser expressiva para a empresa, dependendo das matérias a comprar e se o país de origem tem acordo *FTA* com o país de destino.

Neste trabalho serão apresentados os valores que representam a redução mensal em direitos na empresa, durante o ano 2022, para compras a países não comunitários, tais como, Coreia, Japão. O bom relacionamento que é mantido com todas as partes envolvidas no processo, os fornecedores de países não comunitários, os transitários, fez com que este valor se tornasse uma realidade.

A metodologia a ser usada no desenvolvimento do trabalho será o estudo de caso, na medida em que implica a observação direta no que pretendido observar e consequentemente estudar, o que se torna uma vantagem na melhor explicação dos processos, pelo conhecimento de todo o meio envolvente e documentação necessária, por outro lado, uma desvantagem por ser imparcial. Como forma de poder explicar onde a problemática deste trabalho se enquadra, foi necessária fazer recolha, análise e seleção de referências bibliográficas. Ainda assim, pode dizer-se que existem desvantagens nestes processos, pois não tenho influência direta no processo de compra dos bens e a que países, a falta de desconhecimento da legislação na íntegra para poder encontrar outras oportunidades semelhantes. Já a imparcialidade é outra desvantagem no estudo de caso, dado que poderá influenciar o caminho do estudo para áreas específicas de interesse.

Este trabalho irá refletir uma abordagem de métodos mistos, uma vez que vai abordar várias temáticas que nos transportam até ao tema do trabalho, bem como demonstrar uma experiência pessoal, segundo os conhecimentos técnicos e a literatura escrita. Os dados de compras da empresa durante o ano 2021 e respetivos custos no pagamento de direitos alfandegários. As técnicas e fontes de recolha de informação, serão feitas através de análise documental referente aos diversos temas onde se insere a problemática deste projeto, bem como no suporte documental do despachante da Hanon, Mopar – Moreira e Palha, Despachantes Oficiais Associados, SP, Lda. Toda a alteração feita neste novo processo que decorreu da necessidade de reduzir custos e garantiu à empresa vantagens significativas monetárias, melhoramento nos procedimentos internos e consecutivamente uma maior

aproximação aos fornecedores e restantes intervenientes no processo de compras a países asiáticos (Coreia e Japão).

A grande desvantagem para a empresa, consiste nas compras de materiais a outros países extracomunitários, tais como China e Estados Unidos, com os quais não existem acordos comerciais. Daí que, não se obtêm os mesmos benefícios monetários e na mesma proporção. Situação idêntica ocorre com outros países, considerados intracomunitários, designadamente, Alemanha, Hungria, Chéquia (antiga República Checa) e Polónia.

Capítulo 3 – Apresentação da empresa

De acordo com a certidão permanente (vide anexo B) a Hanon Systems Portugal, S.A. é uma empresa multinacional, sociedade anónima com capital social de 7.394.795,00€. Do conselho de Administração fazem parte um presidente coreano e dois administradores portugueses; do Conselho Fiscal fazem parte um presidente coreano e dois vogais húngaros e como suplente ao conselho fiscal é um cidadão português.

Segundo a classificação das atividades económicas portuguesas, a atividade da Hanon Systems Portugal, S.A. pertence aos número de registo; 28250-R3 de 2012, tendo como definição objeto de design, desenvolvimento, fabrico, venda, importação e exportação de aparelhos de ar condicionado, de controlo térmico e de sistemas de arrefecimento para automóveis e máquinas industriais e componentes acessórios, 28130 – R3, Fabricação de outras bombas e compressores e 29310-R3 Fabricação de equipamento elétrico e eletrónico para veículos automóveis. ¹¹(ver anexo B)

3.1 Localização

A Hanon Systems Portugal, S.A. está situada na Estrada Nacional das Carrascas 252, km 12- 2951-503 Palmela, Portugal.

Figura 1 - <https://www.google.com/maps/@38.5938805,-8.9005086,568m/data=!3m1!1e3>



Fonte : Google Maps e identificação própria da localização dos edifícios fabris

¹¹ Certidão Permanente : <https://eportugal.gov.pt/empresas/Services/Online/Pedidos.aspx?service=CCP>

3.2 Evolução Histórica

A empresa nasceu em 1998 com apenas 240 empregados, como a parte da Empresa Visteon Eletrónica Portuguesa, Lda., que iria produzir a parte de climatização, nomeadamente compressores, conforme se pode verificar nos comunicados de imprensa apresentados no anexo C

Durante 2012, a Visteon decidiu vender parte das ações referentes à divisão de Climatização à empresa Halla Coreia. O que forçou o aparecimento da empresa Visteon Climate Portugal, S.A., produtora de compressores e fazendo parte do grupo de empresas Halla Visteon Climate Control.

Em 2014, o grupo Halla Visteon Climate Control dá início a produção de HVAC's, produto que até então seria produzido pela Visteon Eletrónica Portuguesa, Lda., e decide mudar o nome da empresa para Halla Visteon Portugal, S.A., aumentando o número de empregados para 715, entre os quais dividem-se por empregados com termo indeterminado, contratados e temporários.

Já em 2015, a Visteon Eletrónica Portuguesa, Lda., conclui a venda da sua participação na parte de climatização à empresa Hankook Tire (empresa coreana de pneus). O que veio a provocar uma nova mudança de nome da empresa, para Hanon Systems Portugal, S.A., ainda no final desse mesmo ano.

3.3 Visão, Missão e Valores

A Visão da Hanon Systems Portugal, S.A. é ser um Líder Global no fornecimento de produtos de gestão térmica automóvel; criando relações sustentáveis com os seus acionistas, clientes, fornecedores e colaboradores.

3.4 Política de Qualidade & Princípios

A Política de Qualidade da *Hanon Systems Portugal, S.A.*, assenta na visão da empresa, com o compromisso de melhorias contínuas (*Sistema Kaizen*), demonstradas nas ações e eficácia de sistemas e processos operacionais (*SIM*).

Seguindo processos de melhoria contínua (*KMS*), a qualidade tem como objetivo principal zero defeitos nos seus produtos acabados.

Tem como princípios fundamentais, os seguintes:

- Produto
- Processo
- Pessoas
- Inovação

3.5 Certificações

A Hanon Systems Portugal, S.A. é uma empresa mundialmente conhecida não só pela excelência dos seus produtos, mas também pela sua exigência cada vez maior em cumprir com as normas e certificações de vários níveis que lhe proporcionam cada vez mais um maior reconhecimento pelos vários clientes e outras entidades, tais como, a Autoridade Aduaneira. Assim o consubstancia as certificações da empresa abaixo apresentadas:

- Certificação Q1– Emitida pelo cliente Ford e que se assemelha à norma ISO 9001, norma essa que se baseia em 8 princípios de Gestão da qualidade e que:
 - Focalização nos Clientes
 - Liderança
 - Envolvimento das Pessoas
 - Abordagem por Processos
 - Abordagem à Gestão através de um Sistema (SGQ)
 - Melhoria Contínua
 - Abordagem à Tomada de Decisões Baseada em Factos
 - Relações com Fornecedores com Benefícios Mútuos (ver anexo D)
- Certificado de Operador Económico Autorizado, na versão F, que significa ser certificado ao nível de simplificações Aduaneiras, Segurança e proteção. (ver anexo A)
- Certificação da norma ISO 14001, norma do ambiente que assenta no desempenho ambiental correto e segue uma metodologia de melhoria contínua, mais conhecida por plano PDCA, que significa Planear-Executar-Verificar-Agir (ver anexo E).
- Certificação ao nível da norma ISO TS16949 (ver anexo F) e ISO 9001 (ver anexo G), ambas referentes à Qualidade na Indústria Automóvel que assentam na promessa de fornecimento de produtos de qualidade e em conformidade com os requisitos de cliente.
- Certificado de conformidade, NP EN ISO 50001:2019 que comprova que a HSP faz uma gestão correta e cada vez mais eficiente da energia elétrica (ver anexo H).

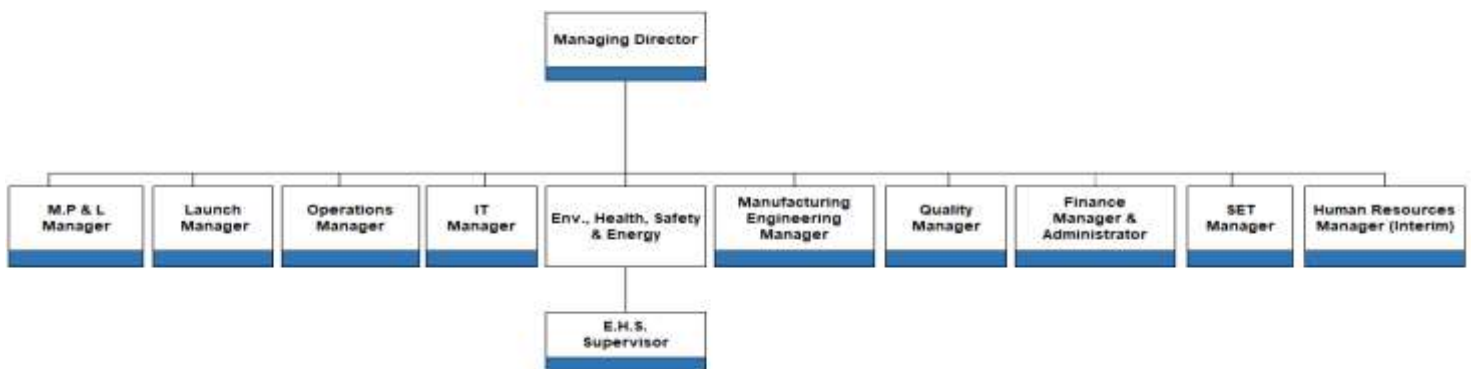
- Certificado de conformidade, NP EN ISO 45001 (ver anexo I), norma que substitui a norma 18001 e que assenta na Gestão do risco organizacional, de forma a:
 - Proteger a sua força de trabalho
 - Cumprir os requisitos legais
 - Facilitar o desenvolvimento contínuo

3.6 Estrutura Organizacional de topo

Não só as certificações identificam as empresas, mas a sua estrutura organizacional, a forma como estão seccionadas. Tudo isto, para que possam tornar o desempenho de todos mais efetivo no sentido de ver cumpridos todos os objetivos regularmente.

A figura seguinte representa a estrutura da empresa na sua Gestão de topo:

Figura 2 – Estrutura organizacional de topo



Fonte : Imagem adaptada aos dados dos recursos humanos da empresa

3.7 Produtos Fabricados na Hanon Systems Portugal,S.A.

Tal como já referido na história da empresa, a HSP começou em 1997 por produzir compressores para a Indústria Automóvel, mas apenas numa versão mecânica (ver anexo J). A qual se destinava exclusivamente ao cliente Ford. Em 2012, a empresa deu início ao primeiro compressor elétrico Gen#1, sendo este já uma inovação para a altura. O qual veio abrir a porta para um novo cliente, a BMW. Depois, em 2014, deu início à produção dos “Heating, Ventilation and Air Conditioning” (HVAC’s) (ver anexo J), o que lhe deu a oportunidade de venda aos novos clientes, a Nissan e a VW. Produto este que atualmente já

se encontra em fim de vida. Todos os produtos mencionados foram produzidos especificamente no edifício1 (ver figura 1).

A atual evolução de produção de carros elétricos, veio contribuir para o desenvolvimento da fabricação de compressores elétricos. O que levou às novas versões Gen#3.8 e mais tarde Gen#4. Os quais, por sua vez, começaram já a ser produzidos no edifício 2 (ver figura 1). Atualmente, a empresa já está a implementar a versão Gen#5 e a fazer planos para implementar a versão seguinte, Gen#6.

Presentemente, a empresa produz mais de 1.500.000 de unidades de compressores por ano. E prevê aumentar este volume para mais de 2.000.000 de unidades, estendendo, assim, o seu negócio a novos clientes (Porsche e Daimler).

Capítulo 4– Caso de Estudo & Descrição dos resultados em 2022

4.1 Situação Inicial

As compras de bens a países terceiros na HSP, nomeadamente à Ásia, tem vindo a aumentar de uma forma cada vez mais expressiva, dado o baixo valor unitário de compra. Sendo a Hanon uma empresa de origem coreana, tendencialmente aumentou ao longo dos anos a sua compra de matérias-primas e maquinaria principalmente ao seu país de origem, bem como ao Japão. Prática esta decorrente dos ditames do *Global Sourcing*.

Até há alguns anos, o desconhecimento dos acordos comerciais – “*Free Trade Agreements*” (FTA’s), bem como, a ausência de conhecimento de outras oportunidades possíveis de redução de custos, não permitiam que em grande parte das compras feitas a países não-europeu fossem tratadas por um processo normal sem alguma intervenção extraordinária de qualquer empregado Hanon. Desta forma, não era possível agir para reduzir quaisquer custos entre o processo de aquisição das mercadorias até desalfandegamento das mesmas. Esta situação trazia à empresa custos extremamente altos, tanto em valores de direitos aduaneiros, mas também em IVA.

Tal como explicado no exemplo do capítulo 1.4, além das despesas em direitos alfandegários, o IVA que é calculado sobre valor da compra após a adição dos respetivos direitos. E assim sendo, a redução de custos aduaneiros possível não será apenas em direitos aduaneiros, mas também no valor do IVA. Pese embora o valor deste imposto possa ser posteriormente recuperado através das vendas, quando feito balanço com as autoridades tributárias mensalmente. É ainda importante referir os *incoterms* definidos no processo de negociação de compra dos bens ou serviços, uma vez que também pode encarar o valor de compra dos mesmos. Para se perceber melhor a dimensão monetária de que está a tratar, apresenta-se abaixo uma tabela elucidativa com dados meramente representativos das compras aos países asiáticos, durante o mês de Janeiro de 2022:

Tabela 3 – Resumo de compras a países asiáticos no mês Janeiro de 2022-vs1

Referência da materia prima	Descrição	Quantidade (unidades)	Montante €	Termos de frete	Custo de frete €	Valor a aplicar a tarifa em direitos €	Nome de Fornecedor	País origem	HS Code	Tarifa normal	Valor em Direitos a pagar (sem FTA) €	Valor a pagar em IVA (23%)	Total €
X0001	Maquina de corte	1	428 272,00 €	DAP	0,00	428 272,00 €	PPPPPPPP	KR	8479899790	1,7%	7 280,62 €	100 177,10 €	535 729,73 €
X0002	Robot	2	470 375,00 €	FCA	3 387,64	473 762,64 €	Q0000000	JP	8460240000	1,7%	8 053,96 €	110 817,82 €	592 634,42 €
X0000	Pecas de aluminio	784 080	126 785,74 €	FCA	545,62	127 331,36 €	YYYYYYYY	KR	8482990090	8%	10 186,51 €	31 629,11 €	169 146,98 €
X0003	Pecas de aluminio	11 760	143 589,60 €	FCA	1 513,83	145 103,43 €	LLLLLLLL	KR	8414900090	2,2%	3 192,28 €	34 108,01 €	182 403,72 €
Total						1 174 469,43 €	Totais				28 713,37 €	276 732,04 €	1 479 914,85 €

Fonte : Imagem adaptada ao mapa de importações da empresa

Para o exemplo de compras acima referido, supostamente iríamos pagar 1.174.469,43€ na compra das diversas mercadorias, mas após aplicação de impostos esse valor passou para 1.479.914,85€ cujo incremento se deve ao pagamento de 28.713,37€ em direitos e 276.732,04€ em IVA num total de 305.445,42€.

4.2 Estratégia de Redução de Custos

Num qualquer processo de importação de mercadorias provenientes de países terceiros, as empresas têm custos relativos a direitos aduaneiros/alfandegários e IVA. Pelo que, após identificar-se o volumoso peso dos impostos, no âmbito dos custos alfandegários, suportados pela empresa na sequência das suas compras a países asiáticos, fez-se uma consulta ao despachante da empresa para avaliar a possibilidade de reduzir esses valores pagos. Concomitantemente, o despachante da empresa alargou o leque de informação sobre o processo, legislação e oportunidades de forma a se encontrar maiores possibilidade de isentar o pagamento desses direitos através da aplicação da legislação aduaneira referente aos “*Free Trade Agreements*” (FTAS – ver anexos K e L). Sempre que há a compra de um novo bem, serviço ou equipamento, informação dada pelo comprador ao responsável da logística, o despachante é informado sobre um novo bem já comprado e é questionado sobre quais os documentos necessários a apresentar a alfandega para isentar o respetivo pagamento de direitos. (ver anexo M)

Por conseguinte, posteriormente às consultas e aconselhamentos com o despachante, estreitou-se o processo comunicacional com os fornecedores coreanos e japoneses no sentido de garantir o cumprimento dos procedimentos legais definidos pelos FTA's (ver anexo N). A partir de então, os fornecedores passaram a ter que apresentar declarações de origem das mercadorias (ver anexo O) e a tornarem-se exportadores autorizados, apresentando as

declarações na fatura das mercadorias (ver anexo P), para além de outros documentos que são adicionalmente exigidos nas compras de equipamentos, tal como indicado nas comunicações dos anexos O e P. O que os levou a requererem as respetivas documentações aos agentes de comércio internacional, nomeadamente a camara do comércio internacional, entidades certificadoras competentes ou ainda pela alfândega do país de origem. A condição de exportador autorizado, obriga a que os fornecedores declarem na faturação das suas mercadorias que os produtos têm origem nos respetivos países. Requisito este que passa por adicionar a seguinte frase: “*autorização aduaneira n.º ..., declara que, salvo expressamente indicado em contrário, estes produtos são de origem preferencial*”.

Após receção da documentação acima referida por parte dos fornecedores (declaração de origem do produto e fatura na condição de exportador autorizado), esta é entregue ao despachante para que, na chegada da mercadoria, este possa proceder ao despacho de importação da mesma, sem ter de declarar quaisquer direitos alfandegários.

Na sequência do acima exposto, que descreve a implementação de um novo procedimento interno da Hanon, para um acompanhamento mais próximo e profícuo do processo associado ao desalfandegamento de mercadorias de países terceiros, metodologia esta que vai passar a permitir à empresa uma enorme poupança em direitos alfandegários. De forma a melhor se perceber os resultados desse novo procedimento/poupança, sumarizou-se na tabela seguinte os resultados da tabela anterior (tabela 3) após a aplicação da legislação permitida pelos FTAS.

Tabela 4 - Resumo de compras a países asiáticos no mês Janeiro de 2022-vs2

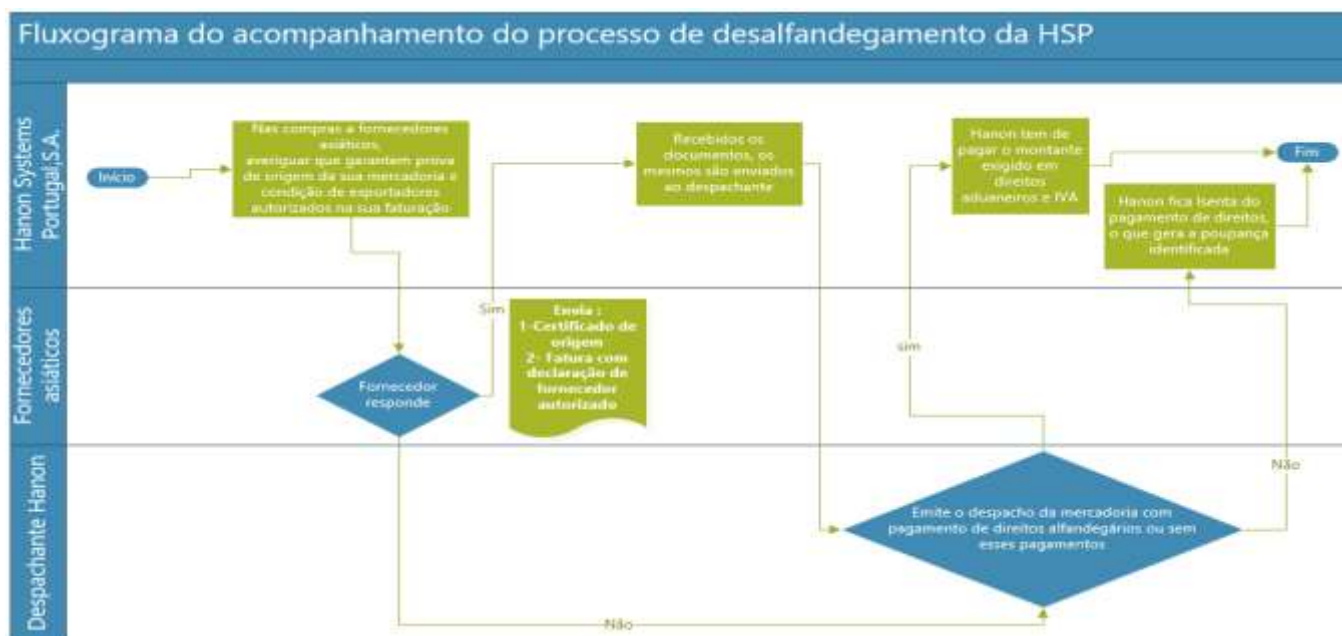
Referência da matéria prima	Descrição	Quantidade e (unidades)	Montante €	Termos de frete	Custo de frete €	Valor a aplicar a tarifa em direitos €	Nome de Fornecedor	País origem	HS Code	Tarifa usada	Valor em direitos pagos € (uso FTA)	Valor a pagar em IVA (23%)	IVA não pago (uso FTA)	Total €	
XXXX1	Maquina de corte	1	428 272,00 €	DAP	0,00	428 272,00 €	PPPPPPPP	KR	8479899790	0%	0,00 €	98 502,56 €	1 674,54 €	526 774,56 €	
XXXX2	Robot	2	470 375,00 €	FCA	3 387,64	473 762,64 €	QQQQQQQ	JP	8460240000	0%	0,00 €	108 965,41 €	1 852,41 €	582 728,05 €	
XXXXX	Pecas de aluminio	784 080	126 785,74 €	FCA	545,82	127 331,36 €	YYYYYYY	KR	8482990090	0%	0,00 €	29 286,21 €	2 342,90 €	156 617,57 €	
XXXX3	Pecas de aluminio	11 760	143 589,60 €	FCA	1 513,83	145 103,43 €	LLLLLLLLL	KR	8414900090	0%	0,00 €	33 373,79 €	734,22 €	178 477,22 €	
Total						1 174 469,43 €						Totais	270 127,97 €	6 604,08 €	1 444 597,40 €

Fonte : Imagem adaptada ao mapa de importações da empresa

Assumindo mais uma vez que as compras iriam custar 1.174.469,43€, verificou-se após impostos que as mesmas ficaram em 1.444.597,40 €, uma vez que não foram pagos 28.713,37 € em direitos dado o recurso aos FTA's para isenção de direitos. E mais uma poupança de 6.604,08 € em IVA, totalizando assim um valor de 35.317,45€ como redução de custos. Valores referentes ao mês de janeiro de 2022, conforme anteriormente indicado.

De forma a melhor ilustrar o novo processo implementado, como antes descrito, resumizou-se o mesmo no seguinte fluxograma:

Figura 3 – Fluxograma do acompanhamento do processo de desalfandegamento da HSP



Fonte : Elaboração própria

4.3 Implementação e Resultados Durante o Ano de 2022

Implementado o processo interno na HSP sobre a transferência de informação relativa a compras de bens, materiais e equipamentos a países terceiros, entre os quais a Coreia e o Japão e as constantes abordagens a fornecedores durante o ano de 2022, para cumprirem com as regras de prova de origem (certificado de origem e fatura de mercadoria com declaração de origem), fez com que a empresa obtivesse durante o ano de 2022 uma poupança mensal de:

Tabela 5 – Resumo anual da redução de custos em direitos alfandegários em 2022

Mês	Total Mensal €
Janeiro	28 713,37
Fevereiro	31 000,00
Março	30 000,00
Abril	31 000,00
Maio	64 000,00
Junho	28 286,63
Julho	31 000,00
Agosto	27 000,00
Setembro	31 000,00
Outubro	30 000,00
Novembro	31 000,00
Dezembro	32 000,00
	395 000,00 €

Fonte : Elaboração própria com base nos dados da empresa

4.4 Análise dos Resultados Alcançados

Neste capítulo, analisam-se os resultados alcançados ao longo deste estudo de caso, considerando as limitações, a comparação com os objetivos traçados, bem como estudos futuros necessários, além dos benefícios para a gestão.

4.4.1 Resultados Alcançados

A estratégia de redução de custos implementada pela Hanon ao longo de 2022 produziu resultados notáveis, uma vez que o objetivo inicial era reduzir o valor gasto em 2021, em pagamentos de direitos para as compras a estes países (Coreia e Japão). A empresa obteve uma poupança substancial de aproximadamente 395.000,00 € durante esse período, o que se traduziu em uma média mensal de 32.916,67€. Essa economia foi alcançada principalmente devido à utilização de acordos comerciais (FTA) para isentar o pagamento de direitos alfandegários e à obtenção de documentação de prova de origem junto dos fornecedores asiáticos.

4.4.2 Limitações

No entanto, é importante reconhecer as limitações deste estudo de caso. Em primeiro lugar, os resultados são específicos para o ano de 2022 e refletem as condições e circunstâncias desse período. Mudanças nas políticas comerciais, nas relações internacionais ou na legislação alfandegária podem afetar a eficácia dessas estratégias no futuro.

Além disso, a estratégia de redução de custos aplicou-se principalmente a compras de países asiáticos. Nem todas as compras da Hanon são realizadas nessas regiões, o que significa que a estratégia não cobre a totalidade das operações da empresa.

4.4.3 Comparação com os Objetivos

A estratégia de redução de custos alcançou e superou os objetivos inicialmente traçados. A empresa pretendia reduzir os custos associados às importações de matérias-primas e maquinaria e os resultados demonstram uma economia significativa média 32.916,67€ por mês. Isso é um testemunho do sucesso da abordagem adotada.

As oportunidades de reduzir custos nas empresas podem ser inúmeras, contudo, requerem tempo e dedicação para que sejam identificadas nas suas origens, bem como, encontrar a forma mais adequada de intervir e banir esses custos, inspirando a empresa a usufruir a seu favor da legislação existente e em vigor.

Por conseguinte, na sequência de todo este caminho e aprendizado, que no ano de 2022 rendeu à empresa uma poupança de trezentos e noventa e cinco mil euros, foi implementado na Hanon um novo procedimento de desalfandegamento das mercadorias de países terceiros, o qual requer um acompanhamento mais fino; i.é., um acompanhamento pós processo de negociação com os fornecedores, passando pela especificidade requerida na documentação de expedição, até à chegada da mercadoria ao país de destino (europeu) e seu respetivo desalfandegamento.

Assim sendo, salienta-se que este processo de melhoria de intervenção e acompanhamento das compras a fornecedores asiáticos, neste caso, como identificado neste projeto, poderá render poupanças muito significativas às empresas consoante o seu volume de compras a países terceiros.

4.4.4 Estudos Futuros Necessários

Este estudo de caso forneceu uma visão valiosa das práticas de redução de custos da Hanon em 2022. No entanto, para uma compreensão mais abrangente e robusta das

estratégias de gestão de custos no setor portuário, é necessário realizar estudos adicionais. Estes podem incluir:

- **Estudos de Longo Prazo:** Investigar como as estratégias de redução de custos evoluem ao longo do tempo e como respondem a mudanças nas condições econômicas e políticas.
- **Comparação com Outras Empresas:** Comparar as estratégias da Hanon com as de outras empresas no mesmo setor, identificando melhores práticas e lições aprendidas.
- **Análise de Impacto Futuro:** Antecipar como as mudanças na política comercial, regulamentação e condições de mercado podem afetar as estratégias de redução de custos no futuro.

4.4.5 Benefícios para a Gestão

Os resultados deste estudo de caso têm implicações significativas para a gestão no domínio da logística portuária. Eles contribuem para o conhecimento sobre a eficácia das estratégias de redução de custos no contexto das importações e podem ser usados como referência para outras empresas que enfrentam desafios semelhantes.

Além disso, os resultados destacam a importância de estar atualizado com as mudanças na legislação e nas políticas comerciais, bem como de manter um diálogo constante com os fornecedores. Isso pode ser uma fonte contínua de vantagem competitiva e eficiência nas operações portuárias.

Em resumo, este estudo de caso não apenas beneficia a empresa Hanon, mas também contribui para o avanço do conhecimento na área de gestão portuária e estratégias de redução de custos, com implicações práticas para outras organizações no setor.

Conclusão

A importação de mercadorias desempenha um papel crucial nas operações das empresas, exercendo um impacto direto sobre os custos de produção e, por conseguinte, sobre a sua competitividade. A estratégia de redução de custos implementada ao longo deste estudo de caso revelou-se eficiente e proporcionou importantes benefícios à empresa Hanon. Os efeitos desta estratégia foram particularmente evidentes, abrangendo aproximadamente 60% das compras anuais da empresa. Isso é especialmente notável dado que as restantes aquisições são realizadas junto de fornecedores europeus ou de países com os quais não existem acordos comerciais para isentar o pagamento de direitos alfandegários. Também vale a pena mencionar que a empresa realiza compras em outros países, como Hungria, Alemanha, Estados Unidos e outros, expandindo assim sua rede de fornecedores.

A constante mutação da legislação nacional e aduaneira oferece perspectivas favoráveis de novas oportunidades de economia de custos. Portanto, é fundamental manter consultas regulares com o despachante aduaneiro, a fim de implementar novos procedimentos que garantam poupanças adicionais nas áreas de compras e importações. No entanto, é importante ressaltar que nem todas as mudanças na legislação beneficiam as empresas. Tensões comerciais entre países, guerras comerciais e outros conflitos geopolíticos podem resultar em escassez de matérias-primas, aumentando os preços e levando à imposição de sobretaxas.

Em resumo, a implementação deste processo de redução de custos da Hanon não apenas demonstrou sua eficiência, mas também se revelou adaptável às mudanças constantes no cenário global de comércio e regulamentação. A empresa está bem posicionada para continuar a buscar oportunidades de economia, ao mesmo tempo em que permanece sensível às complexidades do comércio internacional. Isso permitirá que a Hanon continue a fornecer produtos de alta qualidade a preços competitivos, garantindo a sua posição no mercado em constante evolução.

A comunicação constante com todas as partes envolvidas no processo, fornecedores de países não comunitários, transitários e despachante, bem como, a certificação AEOF da empresa (ver anexo A), foram determinantes para que os processos de despacho se concretizassem com mais brevidade e as mercadorias fossem entregues no mais curto espaço de tempo.

Por conseguinte, respondendo às perguntas de partida deste projeto, as quais consistiam em averiguar a possibilidade de existir alguma prática, a nível documental exigida no âmbito do despacho alfandegário, que propiciasse a isenção de pagamento de direitos aduaneiros no ato do despacho das mercadorias importadas. E, em caso afirmativo, quem a

deverá obter e como. Pelo que, chegados ao fim de todo este caminho de investigação, pode afirmar-se que as duas questões se confirmam. Visto que todo o processo de poupança de custos em direitos alfandegários, apresentado neste projeto, reside precisamente na implementação de uma nova metodologia documental e são os fornecedores de países terceiros que precisam de a garantir previamente ao ato do envio das mercadorias, como se identificou. Toda e qualquer mercadoria e equipamento antes de ser expedida pelo fornecedor, requer comunicação com o fornecedor para garantir que o mesmo garante as certificações necessárias a apresentar na alfandega portuguesa com o propósito de isentar o pagamento de direitos alfandegários, no processo de importação.

Para finalizar pode dizer-se estas reduções de custos contribuem para demonstrar que os gestores das empresas controlam os custos variáveis na compra de matérias primas, otimizam os custos fixos em taxas e impostos, maximizando assim a eficiência na redução de custos.

Bibliografia

Amaral, F. J. G. V. A. (2012). Direito aduaneiro Europeu: natureza e objeto. [Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito, Universidade do Porto]. Repositório da Universidade do Porto. <https://repositorio-aberto.up.pt/handle/10216/73234>

Almeida, J. (2023). Portugal é o sexto principal destino europeu de investimento direto estrangeiro. Jornal de Negócios. <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/detalhe/portugal-e-o-sexto-principal-destino-europeu-de-investimento-direto-estrangeiro>

Andrenacci, M. (2022). Preferential rules of origin: A supply chain tracing tool for the trade compliance adopted by SCM, a woodworking multinational Company. [Tese de Doutoramento, Politécnico de Milão]. Repositório e biblioteca do politécnico de Milão. <https://www.politesi.polimi.it/handle/10589/197913>

Anése, R. L. R. (2000). Globalização e regionalização. <https://periodicos.ufsm.br/eed/article/view/3389/1903>

Antras, P., Helpamn, E. (2004) Global sourcing. <https://scholar.harvard.edu/files/antras/files/gsjpe.pdf>

Carneiro, D.L.S. (2015). Modelo de gestão de stocks para uma cadeia de distribuição. [Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto]. Repositório da universidade do Porto. <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/88050/2/35714.pdf>

Coelho, R., Espírito Santo, M., Rodrigues, R. & Frade, R. (2017). Revisão bibliográfica sobre comércio internacional. (2023) <https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29241/1/ecl2ES-2017%281%29.pdf>

Comissão europeia. (Fevereiro,2019). Acordo comercial entre a Europa e a Coreia. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-south-korea-free-trade-agreement>

Comissão europeia. (Fevereiro,2019). Acordo comercial entre a Europa e japão
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-japan-economic-partnership-agreement>

Comunicados de imprensa. Hanon Systems celebrate 20 years of operation. (2023).
<https://www.hanonsystems.com/En/Media/NewsDetails/68>

Comunicados de imprensa. Hanon Systems celebrate 20 years of foundation. (2023)
<https://www.hanonsystems.com/En/Media/NewsDetails/1>

Comunicados de imprensa. Halla visteon climate control acquisition of thermal and emissions product line of cooper-standard. (2023).
<https://www.hanonsystems.com/En/Media/NewsDetails/27>

Comunicados de imprensa. Halla Visteon changes corporate name to Hanon Systems. (2023). <https://www.hanonsystems.com/En/Media/NewsDetails/58>

Dicionário financeiro. (2023).<https://www.dicionariofinanceiro.com/proteccionismo/>

Direção geral das atividades económicas. O que é a OMC. (2023).
<https://www.dgae.gov.pt/servicos/comercio-internacional-e-relacoes-internacionais/multilaterais/organizacao-mundial-do-comercio-omc.aspx>

Enciclopédia Significados. Globalização. (2023).
<https://www.significados.com.br/globalizacao/>

Freixo, M. J. V. (2012), Metodologia Científica, Fundamentos Métodos e Técnicas, Instituto Piaget, 4ª Edição

Gonçalves, R. (Outubro, 2017) Estratégia, Inovação e Mudança: Casos de estudo a sobre a competitividade.
<https://ria.ua.pt/simple-search?query=Estrat%C3%A9gia%2C+Inova%C3%A7%C3%A3o+e+Mudan%C3%A7a%3A+Casos+de+estudo+sobre+a+competitividade>

Leão, P. (2012). Introdução às teorias do comércio internacional. Instituto superior de economia e gestão. Lisboa.

Krugman, P.R., Obstfeld, M. & Melitz, M.J. (2015). Economia Internacional. (10ª Ed). Person editora

Mitrofan, V.K.(2020). Importância do transporte marítimo para o comércio internacional e economia mundial, numa perspetiva portuguesa. [Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Lisboa]. Repositório do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
<https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/15637/1/DISSERTA%c3%87%c3%83O%20DEFINITIVA%20VIKTORIYA%20KOBLYNYK%20MITROFAN%2020180226.pdf>

Netto, A.E.S., Ferrari, F.J.& Lima, M.L.(2022). A importância da conformidade e da governança corporativa sob os regulamentos de comércio internacional. Revista direito, desenvolvimento e cidadania.
<https://revista.grupofaveni.com.br/index.php/revistadireitodesenvolvimento/article/view/138>

Official journal of the european union (Junho, 2023) , amending regulation(EU) No 833/2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>

Pagina oficial da união europeia (Outubro, 2023) Regulamento de Execução (UE) 2023/2159 da Comissão.<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX%3A32023R2159&qid=1702054271369>

Simões, M.L. (2023, p.8). O impacto das políticas comerciais protecionistas dos Estados Unidos da América nos fluxos de comércio com os principais parceiros comerciais. Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
<https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/151430/2/635822.pdf>

Sheffield, J., Korotyed, A. & Grinnin, L. (2013) *Globalization: Yesterday, today, and tomorrow*

Stiglitz, J. E.,(2002). Globalização – A Grande Desilusão, Lisboa, Terramar

Anexo A

Certificado de Operador Económico Autorizado :

UNIÃO EUROPÉIA



Autorização AEO

PT AEOF 20170018900 (Número de autorização)	
1. Titular da autorização AEO Hanon Systems Portugal, SA Número EORI PT 510468314 N.º de IVA: PT 510468314	2. Autoridade emissora PT000909 - DS de Regulação Aduaneira (AT) A Diretora Geral  Assinado de forma digital por Helena Maria José Alves Borges Dados: 2017.12.14 14:34:23 Z

O titular referido na casa 1 é um:

Operador Económico Autorizado

- ☐ - Simplificações Aduaneiras
☐ - Segurança e Protecção
☒ - Simplificações Aduaneiras/Segurança e Protecção

3. Data a partir da qual a autorização é válida:	2017-12-19
---	------------

Anexo B

Certidão permanente :



Certidão Permanente
Código de acesso: 3100-3252-0879

A entrega deste código a qualquer entidade pública ou privada dispensa a apresentação de uma certidão em papel.(artº 75º, nº5 do Código do Registo Comercial)

Matrícula:

NIPC: 510468314
Firma: HANON SYSTEMS PORTUGAL, S.A.
Natureza Jurídica: SOCIEDADE ANÓNIMA
Sede: Estrada Nacional 252, s/n, Km 12
Distrito: Setúbal Concelho: Palmela Freguesia: Palmela
2951 503 Palmela

Objecto: design, desenvolvimento, fabrico, venda, importação e exportação de aparelhos de ar condicionado, de controlo térmico e de sistemas de arrefecimento para automóveis e máquinas industriais, e componentes acessórios; e em geral, quaisquer actividades em conexão, directa ou indirecta, com as referidas no número anterior.

Capital: 7.394.795,00 Euros
CAE Principal: 28250-R3
CAE Secundário (1): 28130-R3
CAE Secundário (2): 29310-R3

Data do Encerramento do Exercício: 31 Dezembro
Forma de Obrigar: com a assinatura de um administrador.
Prazo de duração dos(s) Mandato(s): Quadriénio 2020/2023
Órgãos Sociais/Liquidatário/Administrador ou Gestor Judicial:

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO:

Nome: MIN SUK SUNG
NIF/NIPC: 292273410
Cargo: Presidente

Nome: PATRICIA FERREIRA ANTUNES JOSE
NIF/NIPC: 196571561
Cargo: Vogal

Nome: PAULO JORGE DA SILVA PEREIRA
NIF/NIPC: 180909266
Cargo: Vogal

CONSELHO FISCAL:

Nome: IN GAK CHOI
NIF/NIPC: 257601570
Cargo: Presidente

Nome: ZSOLT KARIKO
NIF/NIPC: 305101048
Cargo: Vogal

Nome: MIKLOS EGYUD
NIF/NIPC: 305100920
Cargo: Vogal

SUPLENTE(S) DO CONSELHO FISCAL:

Nome: VITOR MANUEL JOSE GOMES
NIF/NIPC: 114032874

ROC:

Nome: PRICEWATERHOUSECOOPERS & ASSOCIADOS - SOCIEDADE DE REVISORES

Anexo C

Cópia dos comunicados de imprensa:



The screenshot shows the Hanon Systems website. The top navigation bar includes links for COMPANY, SOLUTIONS, INVESTORS, SUSTAINABILITY, MEDIA (highlighted), and SUPPLIERS. Below the navigation bar is a dark blue banner with the text 'NEWS RELEASES' and 'OUR INNOVATION AT THE HEART OF COMMUNICATIONS'. A breadcrumb trail reads 'Home > Media > News Releases'. The main headline is 'Hanon Systems Celebrates 30 Years of Operation'. The body text describes the company's history, its focus on thermal management solutions, and its growth over 30 years. It mentions key milestones such as its founding in 1986, the transfer of ownership to Visteon in 1999, and the acquisition of Cooper Standard Automotive in 2014. The text also highlights the company's recognition with awards like the Automotive News PACE Award and the Shingo Silver Medallion.

Hanon Systems is celebrating 30 years producing innovative thermal management solutions for the automotive sector.

Established in 1986 as Halla Climate Control Corp. (HCC), the company was formed as a joint venture between Ford Motor Co. and Mando Machinery Corporation to produce air conditioning and heating systems. In 1999, the majority equity stake of HCC was transferred to Visteon Corp. in preparation for the spin-off of Ford's component divisions in 2000. In 2013, Visteon integrated its climate business with HCC to form Halla Visteon Climate Control Corp. (HVCC).

In a move to support increased fuel efficiency and reduced emissions, the company expanded its thermal management offering in 2014 when it acquired the thermal and emissions business from Cooper Standard Automotive, Inc.

In June 2015, Visteon sold its majority ownership interest to an affiliate of Hahn & Company, and Hankook Tire Co. Ltd., and the company changed its name to Hanon Systems to symbolize the company's core capabilities in thermal management with the Korean word characters han and on, each meaning coolness and warmth respectively.

Since its inception, Hanon Systems has grown in size and global scope, and today has a well-defined customer base consisting of nearly all major automakers. The company's sales revenue also has grown from KRW 0.23 trillion in 1987, to KRW 5.56 trillion in 2015.

During its 30-year journey, the company has been recognized with numerous accolades from the industry, customers and government agencies. Most notably, the company was named a winner of the Automotive News PACE Award in 2007 and 2013 for superior product innovation, and has received the prestigious Shingo Silver Medallion for operational excellence for achievements at its Bhiwadi, India plant in 2012.

Today, Hanon Systems is among the top thermal management suppliers in the industry. The company is focused on delivering technological advancements and product competitiveness, is well-positioned in its commitment to growth, and has a strong balance sheet with a diversified product and customer portfolio.

"Following our significant transformation in 2015, we have further sharpened our focus on stakeholders including employees, customers, suppliers, investors and the communities where we operate," said In-Young Lee, chief executive officer of Hanon Systems. "With the support of our new ownership, we are confident in the company's ability to grow and deliver shareholder value, and will continue our pursuit to deliver innovative fuel efficient and eco-friendly thermal solutions to the automotive industry."

Hanon Systems Portugal Celebrates 20 Years of Foundation

PALMELA, Portugal, Sept. 11, 2018 – Hanon Systems Portugal, S.A., an affiliate of Hanon Systems (KS: 018880), today celebrates 20 years producing automotive compressors and its growing business in the electrified vehicle segment.

The Palmela plant is located in the Setúbal District, about 25 kilometers (16 miles) south of Lisbon, the capital city of Portugal. It opened in 1998 producing mechanical scroll compressors for Ford Motor Co., and became part of Visteon Corp. in 2000. The Portuguese entity changed its name in 2015, shortly after the Korea-based parent company became Hanon Systems, which followed Visteon's sale of its climate business to an affiliate of Hahn & Company.

"I am proud of the long-standing presence Hanon Systems has in Portugal and the value this plant has brought to the company," said In-Young Lee, president and chief executive officer of Hanon Systems. "This milestone anniversary signals to the industry that Hanon Systems is a trusted global partner for electric scroll compressors and our business to support the industry's migration toward e-mobility."

The plant has approximately 20,000 square meters (215,000 square feet) of manufacturing space to produce variable and electric scroll compressors for vehicle manufacturers.

"The industry shift toward electrification represents a significant opportunity for Hanon Systems with its portfolio of thermal management solutions geared to deliver cabin comfort in cold or warm conditions without significantly impacting electric vehicle driving range," said Min Sung, vice president for the product groups at Hanon Systems. "Considering compressors are known as the 'heart' of a vehicle's A/C system, the Palmela plant plays an important role in the on-time delivery of high-quality electric compressors to support global vehicle programs."

Hanon Systems designs and manufactures mechanical and electric automotive compressors, which enable the operability of an A/C system by circulating refrigerant at a high temperature and pressure to the condenser. As a critical component in the delivery of cabin comfort in electrified vehicles, the Hanon Systems electric scroll compressor (HES) is equipped with a strength-enhanced scroll design, on-board electric motor and high performance electronic inverter. Optimized to control back-pressure and compression efficiency, and available across a wide speed range (850 to 11,000 rpm), electric compressor solutions from Hanon Systems support hybrid, electric and fuel cell vehicles, and heat pump system applications that use R134a, R1234yf or R744 (CO₂) refrigerants.

Halla Visteon Changes Corporate Name to Hanon Systems

Name signifies a new beginning and reaffirms the company's commitment to growth and delivering value through innovative thermal management solutions

Leading automotive thermal management solutions provider Halla Visteon Climate Control Corp., today announced it has received shareholder approval to change its corporate name to Hanon Systems.

The name Hanon symbolizes the company's core capabilities in thermal management with the Korean word characters han and on, each meaning coolness and warmth respectively. In addition, the character han denotes a meaning of wideness and extensiveness, and the word on in English indicates an active state of operation. The collective meaning signifies the company's extensive global reach and commitment to accelerating innovation for stakeholders worldwide.

The company also unveiled its new corporate identity and slogan. The new identity provides a visual representation of the company's core business through the contrast of warm and cool colors, with the space in the middle symbolizing the flow of air. Its wide and modern typeface implies the global scale of the company's vision for the future. The new identity and slogan "Accelerating Innovation" symbolizes the company's commitment to leading innovation in the global automotive market.

"Today, with our new ownership and management structure, we are confident in the company's transformation, and the new name and identity will help accelerate our brand in the automotive market," said In-Young Lee, chief executive officer of Hanon Systems.

The new name and identity signifies a new beginning for the company following the transition of majority ownership in June, and appointment of the new CEO.

"This is an important change that is reflective of the new ownership and signals a renewed focus on growth and technological advancements in the automotive thermal management field," added Lee. "The unveiling of the new name helps position the company for a bright future by underscoring our commitment to become a trusted thermal management solutions provider in the global automotive sector, and it will help us increase shareholder value by improving our focus on our stakeholders including employees, customers, suppliers, investors and the communities where we operate."

For nearly 30 years, Halla Climate Control has been a provider of climate control solutions to the auto industry. It combined with Visteon's climate business in 2013, gaining a heritage of expertise that spans more than a century and increased its global scope. In 2014, the company acquired the automotive thermal and emissions product line of Cooper Standard Automotive, resulting in a \$5 billion global automotive thermal management powerhouse.

On June 9, Visteon Corp. sold its 70 percent ownership interest in HVCC to Hahn Auto Holdings (50.5 percent ownership) and Hankook Tire (19.49 percent). The company continues trading its 30 percent interest on the Korea Stock Exchange under the ticker.

Anexo D

Certificação Q1 – Emitida pelo cliente Ford :



Anexo E

Certificado de Ambiente - ISO 14001:



CERTIFICATE



This is to certify that the site

Hanon Systems Portugal, S.A.
Estrada Nacional 252
Km 12, Palmela, 2951-503
Portugal

is part of the certified **Management System** of the organisation
Hanon Systems, Head Office
with the main certificate registration no. 50350908 UM 15

according to

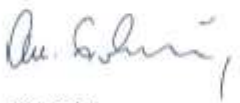
ISO 14001 : 2015

Scope:
Manufacture of Automotive Thermal Management Solutions.

Certificate registration no.	50350897 UM 15
Valid from	2023-06-11
Valid until	2026-06-10
Issuing date	2023-06-08



DQS GmbH



Christian Gerling
Managing Director

Accredited Body: DQS GmbH, August-Schwarz-Strasse 21, 60433 Frankfurt am Main, Germany
Administrative Office: DQS Korea LLC, #207, AOE Hildend Tower 3rd,
145 Gosan Digital 1-ro, Geumcheon-gu, Seoul, 08396, Republic of Korea
The validity of this certificate depends on the validity of the main certificate and can only be verified by the QR code.

DQS is a member of



Anexo F

Certificado de Qualidade Industria Automóvel- ISO TS16949 :

	CERTIFICATE 
This is to certify that	
Hanon Systems Portugal, S.A. Parque Industrial Das Carrascas Estr. Nacional No: 252-Km12 Palmela 2951-503 Portugal	
has implemented and maintains a Quality Management System .	
Scope: Design and manufacture of thermal management systems and components	
An audit, conducted and documented in a report, has verified that this quality management system fulfills the requirements of the following International Automotive Standard:	
IATF 16949:2016 (with product design)	
Certificate registration no.	30500054 IATF 16
Main certificate registration no.	50350117 IATF 16
Issuing date	2021-09-20
This certificate is valid until	2024-09-19
IATF No.	0426464
	 2-IAQ-QMC-01001
For and on behalf of DQS	
 Nurani S. Venkatachalam Corporate Program Manager Automotive, DQS Holding GmbH	 Michael Drechsel Managing Director, DQS Holding GmbH
IATF Contract Office: DQS Holding GmbH, Konrad-Adenauer-Allee 5-10, 61119 Bad Vilbel, Germany	
1 / 2	

Anexo G

Certificado ISO 9001 – 2015 :

  	CERTIFICATE		
	This is to certify that		
	Hanon Systems Portugal, SA Parque Industrial Das Carrascas Estr. Nacional No: 252-Km12 Palmela 2951-503 Portugal		
	has implemented and maintains a Quality Management System .		
	Scope: Design and manufacture of thermal management systems and components		
	Through an audit, documented in a report, it was verified that the management system fulfills the requirements of the following standard:		
	ISO 9001 : 2015		
	Certificate registration no.	30500054 QM15	 
	Valid from	2021-09-20	
	Valid until	2024-09-19	
Date of certification	2021-09-20		
DQS GmbH  Markus Bleher Managing Director			
Accredited Body: DQS GmbH, August-Schwarz-Straße 21, 50433 Frankfurt am Main, Germany Administrative Office: DQS UK Ltd., Parkes House, Unit 5, Wallbrook Business Centre, Green Lane, Hounslow, Middlesex, TW4 6NW, United Kingdom			

Certificado de conformidade – NP EN ISSO 50001:2019 :

[illegible]

Anexo I

Certificado 45001- 2018:



CERTIFICATE



This is to certify that the site

Hanon Systems Portugal, S.A.
Estrada Nacional 252
Km 12, Palmela, 2951-503
Portugal

is part of the certified **Management System** of the organization
Hanon Systems, Head Office
with the main certificate registration no. 50350903 OHS18

according to

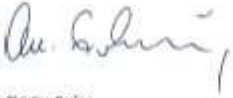
ISO 45001 : 2018.

Scope:
Manufacture of Automotive Thermal Management Solutions.

Certificate registration no.	50350897 OHS18
Valid from	2023-06-11
Valid until	2026-06-10
Issuing date	2023-06-08



DQS GmbH



Christian Gerling
Managing Director

DQS is a member of



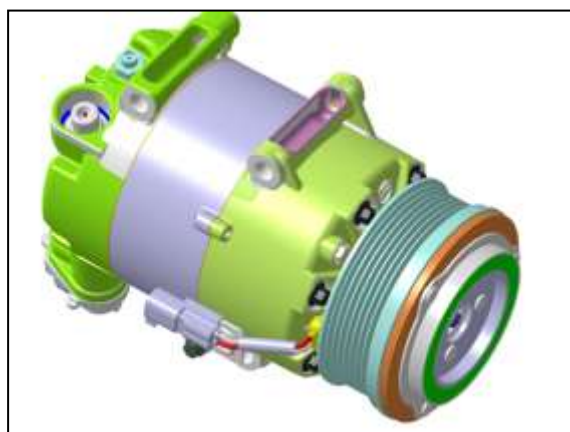
Accredited Body: DQS GmbH, August-Schmidt-Strasse 21, 60433 Frankfurt am Main, Germany
Administrative Office: DQS Korea LLC, #201, ACE Highland Tower 3rd,
145 Gaseon Digital Town, Gumicheon-gu, Seoul, 08506, Republic of Korea.
The validity of this certificate depends on the validity of the main certificate and can only be verified by the QCode.

Anexo J

Carteira de Produtos:

Compressor

Figura 4 - Imagem de um compressor, produto principal produzido pela Hanon Systems Portugal, S.A.



Fonte : Dados da empresa

Características do produto

Este produto é composto por vários materiais, tais como:

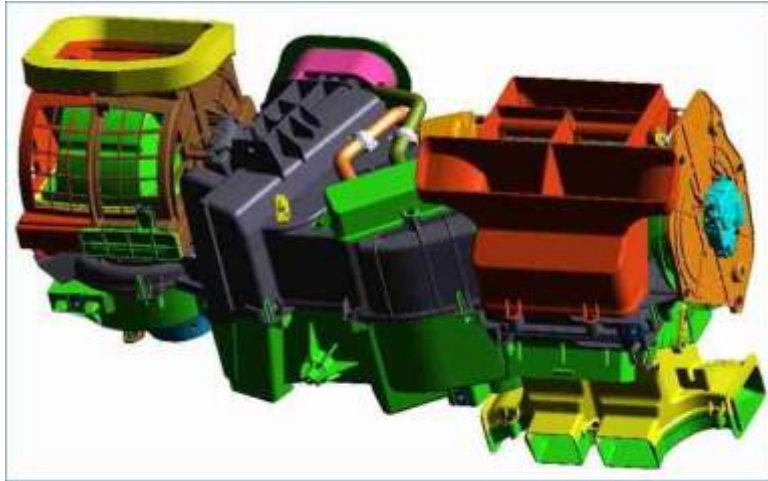
- Alumínio
- Cobre
- Plástico

Aplicação

Produto que é fabricado de acordo com o modelo de automóvel, *Ford*, *BMW*, *VW*, *Seat*, *Skoda*, *Audi*. Futuramente outros clientes, tais como a *Mercedes* e *Porsche*.

HVAC

Figura 5 – Imagem de um HVAC



Fonte : Dados da empresa

Características do produto

Este produto é composto por vários materiais, na sua maioria o plástico e o alumínio.

Aplicação

À semelhança dos compressores, os 13 modelos de HVAC's produzidos na *Hanon* só podem ser aplicados nos modelos específicos dos carros, em modelos VW, Ford e Nissan.

Anexo K

Cópia parcial da legislação do FTA entre a Comunidade Europeia e a Coreia do Sul

Declaração de origem

Não é exigida prova de origem quando o valor total dos produtos não exceder:

- para importação para a UE: 500 EUR no caso de pequenas remessas ou 1,200 EUR no caso de bagagem pessoal
- para importação na Coreia \$1,000 no caso de pequenas remessas ou \$1,000 para bagagem pessoal

Autodeclaração do exportador

Os exportadores podem autodeclarar que o seu produto é originário da UE ou da Coreia do Sul, preenchendo uma declaração de origem. A declaração pode ser preenchida

- por um exportador autorizado ou
- por qualquer exportador, desde que o valor total da remessa não exceda 6,000 EUR

A declaração de origem não pode ser emitida por um organismo autorizado e o formulário EUR.1 não será aceite como prova de origem.

Exportadores autorizados

As autoridades aduaneiras do país de exportação podem autorizar qualquer exportador que exporte produtos ao abrigo do acordo comercial a fazer declarações de origem para os produtos, independentemente do seu valor. O exportador deve fornecer às autoridades aduaneiras garantias suficientes de que o carácter originário dos produtos e o cumprimento de todos os outros requisitos do Acordo (Protocolo) podem ser verificados. As autoridades aduaneiras podem retirar o estatuto de exportador autorizado em caso de abuso.

O que deve conter a declaração de origem?

- para efetuar uma declaração de origem, deve escrever, carimbar ou imprimir a seguinte declaração na fatura, na nota de entrega ou noutro documento comercial: «O exportador dos produtos cobertos pelo presente documento (autorização aduaneira

n.º...), declara que, salvo expressamente indicado em contrário, estes produtos são de origem preferencial...»

- a declaração de origem pode ser feita em qualquer uma das línguas oficiais da UE ou em coreano e consta do anexo III)
- deve assinar a sua declaração de origem à mão. Se for um exportador autorizado, fica isento desta obrigação, desde que se comprometa por escrito às suas autoridades aduaneiras a assumir inteira responsabilidade por qualquer declaração que o identifique.

Apresentação e validade

- a declaração de origem pode ser efetuada pelo exportador aquando da exportação dos produtos a que se refere, ou após a exportação, desde que seja apresentada na Parte de importação durante um período não superior a dois anos ou o período especificado na legislação da Parte de importação após a importação dos produtos a que se refere.
- deve estar preparado para apresentar documentos comprovativos do carácter originário dos seus produtos, juntamente com a sua declaração de origem.
- a declaração de origem permanece válida durante 12 meses a contar da data de emissão

Verificação da origem

As autoridades aduaneiras podem verificar se um produto importado é efetivamente originário ou cumpre outros requisitos de origem. O Acordo de Comércio Livre UE-Coreia do Sul baseia-se nos seguintes princípios:

- o controlo baseia-se na cooperação administrativa entre as autoridades aduaneiras da Parte de importação e da Parte de exportação
- os controlos da origem dos produtos são efetuados pelas autoridades aduaneiras locais. Não são autorizadas visitas da Parte de importação ao exportador, exceto nos casos previstos no artigo 27.º, n.º 8, do Protocolo.
- as autoridades da Parte de exportação procedem à determinação final da origem e informam os resultados das autoridades da Parte de importação.

Anexo L

Cópia parcial da legislação do FTA entre a Comunidade Europeia e o Japão:

Procedimentos em matéria de origem

Os exportadores e importadores têm de seguir os procedimentos de origem. Os procedimentos são estabelecidos no capítulo 3, secção B, relativo às regras de origem do acordo. Clarificam, por exemplo, como declarar a origem de um produto, como solicitar preferências ou como as autoridades aduaneiras podem verificar a origem de um produto.

Como reclamar uma tarifa preferencial

Os importadores podem solicitar um tratamento pautal preferencial com base em

- um atestado de origem fornecido pelo exportador ou
- um atestado de origem baseado no «conhecimento do importador»

Para mais informações, consultar

- Orientações do APE UE-Japão relativas aos pedidos, verificação e recusa de concessão de preferências
- Orientações do APE UE-Japão relativas à confidencialidade das informações

Atestado de origem

Autodeclaração do exportador

Os exportadores podem autodeclarar que o seu produto é originário da UE ou do Japão mediante a apresentação de um atestado de origem.

Na UE, pode ser feito por

- um exportador registado no [Sistema do Exportador Registado \(REX\)](#) e o mesmo número REX também podem ser utilizados para outros acordos comerciais preferenciais da UE (por exemplo, o acordo comercial da UE com o Canadá).
- qualquer exportador, desde que o valor total da remessa não exceda 6,000 EUR

No Japão, pode ser feito por

- um exportador com um número empresarial japonês atribuído

O que deve conter o atestado de origem?

- o atestado de origem deve constar de uma fatura ou de qualquer documento comercial que identifique o produto.
- o texto da declaração de origem pode ser feito em qualquer uma das línguas oficiais da UE, bem como na língua japonesa, e pode ser consultado no anexo 3-D, o país de importação pode não exigir que o importador apresente uma tradução do atestado de origem.
- os exportadores têm de indicar os critérios de origem utilizados no seu certificado de origem com um código (ver anexo 3-D).

Apresentação e validade

- o atestado de origem permanece válido durante 12 meses a contar da data em que foi emitido.
- normalmente, o atestado de origem destina-se a uma remessa, mas pode também abranger várias remessas de produtos idênticos durante um período não superior a 12 meses.

As orientações do APE UE-Japão sobre o atestado de origem para remessas múltiplas de produtos idênticos fornecem explicações adicionais.

Conhecimento do importador

- os importadores podem solicitar tarifas preferenciais com base no seu próprio conhecimento da origem dos produtos importados — podem basear-se em documentos comprovativos ou registos fornecidos pelo exportador ou fabricante do produto, que estejam na posse do importador. As orientações do APE UE-Japão sobre os conhecimentos do importador fornecem explicações adicionais
- uma vez que um importador faz uma alegação com base no seu próprio conhecimento, não é utilizado qualquer atestado de origem e nenhum exportador ou produtor precisa de ser identificado ou de tomar qualquer medida relacionada com a origem preferencial das mercadorias na Parte de exportação.
- o importador que utiliza o «conhecimento do importador» não precisa de estar registado na base de dados REX

Verificação da origem

As autoridades aduaneiras podem verificar se um produto importado é efetivamente originário ou cumpre outros requisitos de origem. A verificação tem por base:

- cooperação administrativa entre as autoridades aduaneiras da importação e das partes exportadoras
- controlos efetuados pelas autoridades aduaneiras locais — não são permitidas visitas da parte importadora ao exportador
- as autoridades da parte importadora determinam a origem e informam as autoridades da parte importadora dos resultados

Anexo M

Copia da comunicação trocada com o despachante para identificar documentos a apresentar a alfandega:

De: Pedro, Ana
Enviada: 2 de Fevereiro de 2022 10:02
Para: FRANCISCO
Assunto: SUPORTE DEVIDO A QUESTÕES COM FORNECEDORES

Hanon Systems – Confidential

Bom dia Sr Francisco,

Espero que se encontre bem, assim como toda a família !

Um fornecedor Japonês vai nos fornecer durante 2022, um equipamento de retrabalho em peças de alumínio.
Pode indicar quais as documentações necessárias para fazer face a isenção de direitos aduaneiros ?
Obrig

Kind regards

Ana Pedro

From: Francisco
Sent: 2 de Fevereiro de 2022 18:23
To: Pedro, Ana
Subject: RE: SUPORTE DEVIDO A QUESTÕES COM FORNECEDORES

Boa tarde Ana

Relativamente á maquina proveniente da Itochu Japão venho confirmar que a maquina necessita de certificação sendo assim necessita do seguinte

- 1-Declaração de conformidade emitida pelo fabricante após a maquina estar certificada por entidade notificadora europeia com a Directiva ROHS (2011/65/EU)
- 2-marcação CE
- 3-Manual de instruções da maquina numa das línguas oficiais da EU (Inglês/Português).
- 4-Declaração de conformidade emitida pelo fabricante após a maquina estar certificada por entidade notificadora europeia com a Directiva LVD 2014/35/EU
- 5- fatura da mercadoria com a declaração de exportador autorizado

Your Business Without Borders Since 1963!

Francisco Brito

Anexo N

Copia da comunicação trocada com o fornecedor para indicar os documentos a apresentar:

|
Good morning all,

Dear Akama-san,

Sorry for the delay
We are still looking to the best option for the transport ! I should advise you soon ☺

Now, regarding documents for customs, can you please confirm you can meet with :

- Invoice including exporter declaration ("The Exporter of the products covered under this document (Customs Authorization no 11991) declares that except where otherwise clearly indicated (*), the products are of EU preferential origin.)
- Certificate of origin for the machinery
- CE certificate
- Manual of the machines
- certificates of directives LVD (2014/35/EU) e do RoHS (2011/65/EU)

Please advise
Thanks

Kind regards
Ana Pedro

Anexo O

Exemplo de certificação de Origem de fornecedor Japonês:

2-2008-0146914

1. Exporter (Name, address, country): ITOCHU CORPORATION 5-1, KITA-AOYAMA 2-CHOME, MINATO-KU, TOKYO, 105-8077 JAPAN		CERTIFICATE OF ORIGIN Issued by The Tokyo Chamber of Commerce & Industry Tokyo, Japan	
2. Consignee (Name, address, country): ITOCHU DEUTSCHLAND GMBH FRIEDENHOFSTR. 14 40547 DUESSELDORF, GERMANY ATT: Mr. Mituda TEL: +49 211 8290404		3. No. and date of Invoice JEM147 17-MAR-2022	
5. Transport details: From: OJI, JAPAN To: LISBON, PORTUGAL BY SEA		4. Country of Origin: JAPAN	
7. Marks, numbers, number and kind of packages; description of goods: HANON PORTUGAL NADJIFN4 ITOCHU JEM147 PORTUGAL CASE NO. 1-5 MADE IN JAPAN HANON PORTUGAL NADJIFN5 ITOCHU JEM147 PORTUGAL CASE NO. 6-9 MADE IN JAPAN		8. Quantity: DESCRIPTION OF GOODS: 1. TOYO SCROLL MILLING MACHINE MODEL: T-402SCY SER.65784 1 set 2. TOYO SCROLL MILLING MACHINE MODEL: T-402SCY SER.65785 1 set	
9. Declaration by the Exporter: The undersigned, as an authorized signatory, hereby declares that the above-mentioned goods were produced or manufactured in the country shown in box 4.		10. Certification: The undersigned hereby certifies, on the basis of relevant invoice and other supporting documents, that the above-mentioned goods originate in the country shown in box 4 to the best of its knowledge and belief.	
Place and Date: Tokyo, 09/03/2022 (Signature) (Name): TARASHI KUSUMOTO DEPUTY MANAGER		The Tokyo Chamber of Commerce & Industry  Akifide Nakatani NOV 29 2022 (Signature) Certificate No.	

© The Tokyo Chamber of Commerce & Industry

Anexo P

Fatura de fornecedor Japonês com a declaração de exportador autorizado:



ITOCHU Deutschland GmbH
HANON SYSTEMS PORTUGAL, S.A.
ESTRADA NACIONAL 252KM 12
CARRASÇAS
2951503 PALMELA
Portugal

Invoice

Information	
Invoice No.:	20B1 - 140230
Invoice Date:	10.04.2023
Customer Code:	HANON20B1
Payment Term:	Fixed due date
Due Date:	10.04.2023
Tracking No.:	4500161376
Department:	20B1
Your PO No.:	NAI01ITB

Per: _____ **From:** _____ **To:** _____

Incoterm: FCA JAPAN **Delivery Date on or about:** _____

Shipping Information: _____

Item	Material/Description	Quantity	Unit	Unit Price	Currency	Amount
According to our general conditions of sales & delivery we delivered to you.						
10	20B1TATX510 TOYO System Soil milling machine (Fixed) ---Manufacturer Quotation No.--- -M89DM04110001 ---Payment terms--- 30% advanced payment 60% within 30 days after delivery 10% within 30 days after final acceptance ---Delivery--- Incoterms: FCA Japan Please deliver to the following address: HANON SYSTEMS PORTUGAL S.A. Estrada Nacional 252- km 12 Palmela, Portugal, 2951-503	1,000	PC	90.740.000,00 00	JPY	90.740.000
The exporter of the products covered by this document (Exporter Reference No.7120001077358) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of Japan preferential origin.						
Net Total					JPY	90.740.000
VAT/MWST 0,00 %					JPY	0
Total Payable					JPY	90.740.000
Non Taxable Sales						

ITOCHU Deutschland GmbH



Kota Mitsuda 24/4/2023

Prin-Munfeldt-Str. 14, 40247 Düsseldorf, Postfach 10 30 82, 40021 Düsseldorf, Germany, Telefon: +49(0)211-5280-0, Telefax: +49(0)211-996438

Banken:
MUNDO Bank (Europe) AG, Zingst, Deutschland, Düsseldorf - EUR, USD, GBP, JPY
Deutsche Bank AG, Düsseldorf - EUR
Mitsui Bank Ltd., Düsseldorf - EUR

USt-Ident.-Nr. / VAT Reg.No.: DE 81155182
Antragsteller Düsseldorf HRB 10088, Geschäftsführer: Akashi Nakamura

BIC: MUND3333 DE 07 3001 0700 0000 018040
OAG: DEUT3333 DE 78 3007 0010 0040 018000
MITS3333 DE 31 3002 0700 3000 239008

Rechnungsnummer: 18255576242

WFO00002185