



Relatório sobre Operadores Económicos Autorizados em Mocambique (OEA)

Facilitando o Ambiente de Negócios para o Crescimento Económico (SPEED+)

Setembro de 2017 [Rascunho]

DISCLAIMER

This document is made possible by the support of the American people through the United States Agency for International Development (USAID). Its contents are the sole responsibility of the author or authors and do not necessarily reflect the views of USAID or the United States government.

CONTENTS

1. Introdução e Contexto	1
2. Objectivos do estudo	2
3. Metodologia	3
4. operadores económicos autorizados em Moçambique	4
5. principais constatações	6
Conhecimento limitado da figura do OEA entre os potenciais beneficiários.	6
Proactividade e ferramentas limitadas para as Alfândegas poderem aumentar o conhecimento sobre a figura.	6
Muitas empresas iniciam o processo e desistem ou são indeferidos.	7
Satisfação generalizada com o apoio recebido das alfândegas durante o processo de solicitação de licença.	7
Aceitação completa da necessidade de haver requisitos exigentes para obter a licença de OE.	8
Os benefícios da figura de OEA não são bem definidos ou entendidos, e não são implementados de forma uniforme.	8
Benefícios limitados às Alfândegas, mas alguns OEAs gostariam de ter outros benefícios.	9
Falta de contacto directo e regular entre as empresas e as Alfândegas.	9
6. Recomendações	11
Clarificar, melhorar e harmonizar a proposição.	11
Aumentar o Conhecimento.	12
Facilitar o Processo de Adesão.	12
Manter o Contacto com os OEAs.	12
7. Próximos Passos Propostos	14
8. Conclusões	16
Anexos	17

I. INTRODUÇÃO E CONTEXTO

A Organização Mundial das Alfandegas (OMA) define um Operador Económico Autorizado como *uma entidade envolvida no movimento internacional de mercadorias em qualquer função que tenha sido aprovada por uma administração aduaneira nacional ou em nome de ela como cumprindo com a OMA ou padrões equivalentes de segurança da cadeia de suprimentos.*

Isso significa que os operadores econômicos que cumprem com padrões específicos, relacionados à segurança da cadeia de abastecimento e ao cumprimento das obrigações legais e fiscais, podem receber certos privilégios, como o desembaraço aduaneiro mais rápido. Este é um “win-win” para ambos, as alfandegas (que podem concentrar os seus esforços em processos com maior risco), e os OEAs (que devem ter melhorias nos tempos médios de entrega das mercadorias).

A abordagem OEA está baseada num programa mais ampla da reforma aduaneira denominada SAFE, que é um quadro de padrões que visam aumentar a segurança do comércio, e facilitar o comércio internacional. Os quatro pilares do SAFE são: a) informações eletrônicas avançadas: harmonizar os requisitos de informação electrónica antecipada em operações de entrada, de saída e de trânsito de mercadorias, b) gestão de risco: comprometer-se a utilizar uma abordagem consistente de gestão de risco para enfrentar ameaças à segurança; c) inspecção à saída do território nacional: inspeção de saída de remessas de alto risco que são exportadas, de preferência usando métodos de inspeção não intrusivos e d) Parcerias com o sector privado: as alfândegas oferecerão benefícios para as empresas que conformem com padrões de segurança e melhores práticas na cadeia de suprimentos. É neste último pilar que a figura de OEA se encaixa¹.

A figura de Operador Económico Autorizado (para importadores e exportadores) foi introduzido em Moçambique em 2009 e operacionalizada em 2012. Desde então, 10 licenças para o estatuto de OEA foram emitidas a importadores, dos quais 2 subsequentemente deixaram de importar. É um objectivo declarado da Direcção Geral das Alfandegas aumentar o número de OEAs, como um método chave para melhorar o tempo médio de entrega e a facilitação do comércio, sem, no entanto, comprometer a segurança.

¹ Ver o site da OMA aqui para mais detalhes sobre SAFE: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package-for-new-site.aspx

2. OBJECTIVOS DO ESTUDO

A pedido da Direcção-Geral das Alfândegas, a SPEED+ realizou este breve estudo para determinar a razão pela qual tao poucas empresas receberam uma licença OEA até agora, e como isso poderia ser alterado. O estudo não visa avaliar a figura de OEA *per se*, mas sim aborda a questão de como aumentar a adesão à figura. O objetivo é de desenvolver um roteiro claro e viável para aumentar o número de OEAs em Moçambique. O estudo foi uma avaliação rápida e não uma análise aprofundada - quando apropriado, áreas para análise posterior são identificadas ao longo do relatório.

Deve ser notado desde o princípio que os critérios para se tornar um OEA são, naturalmente, exigentes, e, portanto, o grupo-alvo para licenças OEA não é grande. As alfândegas acreditam, no entanto, que há potencial para atrair mais OEAs que teriam capacidade de cumprir com os critérios e, assim, se beneficiarem da licença. Isso, por sua vez, permitiria que as alfândegas concentrassem mais dos seus esforços em remessas de maior risco.

Questões chave abordadas por este estudo incluem:

- Qual o nível de compreensão/conhecimento sobre a figura do OEA dentre as empresas que são potenciais beneficiários?
- Quais tem sido os maiores constrangimentos para as empresas que mostraram interesse em obter uma licença OEA mas que depois desistiram ou tiveram os seus processos indeferidos?
- Porque tao poucas empresas obtiveram uma licença OEA?
- Qual tem sido a experiencia dos OEAs existentes e quais as lições que podem ser aprendidas para aumentar a aderência à figura?
- O que poderia ser feito para aumentar o número de licenças de OEA (sem reduzir os requisitos que são necessariamente exigentes).

3. METODOLOGIA

O trabalho de campo foi feito durante uma semana em agosto, em Maputo, por uma consultora acompanhada por dois oficiais das alfândegas. A colecta de dados consistiu em entrevistas com 7 dos 8 OEAs actuais, e vários membros da equipa das alfândegas, análise de documentos das alfândegas, e um questionário enviado aos despachantes dos maiores 100 importadores, e as duas principais associações do sector privado no país, o CTA e ACIS.

Guiões de entrevistas semi-estruturadas encontram-se no anexo I. Áreas de enfoque chave incluem: informação geral sobre a empresa, em particular o tipo e volume de produtos importados, a decisão de aderir à figura de OEA, o processo de aderência, e a experiência depois de terem a licença. Entrevistas foram feitas em Maputo, Boane e Matola, todos importadores, alguns de matéria primas e outros de produtos acabados. Todos aceitaram ser citados de forma anónima, e 2 estavam dispostos a serem citados com nome.

Para análise das principais razões pelas quais as empresas desistiram do processo antes de obter uma licença, ou tiveram os processos indeferidos, foram utilizados os registos das alfândegas para cada processo.

Para avaliar o nível de conhecimento sobre a figura do OEA, o processo de adesão e os potenciais benefícios, uso foi feito de um questionário, que se encontra no anexo 2.

Deve ser notado que o tempo para o estudo foi limitado, e em particular não foi possível entrevistar um dos OEAs, e a resposta aos questionários foi bastante limitado (9 respostas). Conclusões são assim necessariamente tentativas as vezes, e requerem validação e mais investigação.

4. OPERADORES ECONÓMICOS AUTORIZADOS EM MOÇAMBIQUE

A figura de OEA foi introduzida em 2009, pelo decreto 34/2009, e operacionalizado em 2012 com a aprovação da Diploma Ministerial 314/2012 que definiu os regulamentos para o funcionamento do OEA.

O diploma estabelece que o OEA é *a pessoa jurídica que, no âmbito da sua actividade profissional e após avaliação do cumprimento das condições e critérios estabelecidos pela administração aduaneira, é considerada um operador fiável e de confiança, podendo beneficiar de vantagens adicionais no processo de desembaraço aduaneiro.*

Os benefícios para os OEAs são definidos em termos gerais no Diploma Ministerial, que define por exemplo:

- a) *Desembaraços aduaneiros de forma electrónica, mais agilizados;*
- b) *Controlos físicos e documentais onde estreitamente requeridos;*
- c) *Tratamento prioritário quando selecionado para o controlo; e*
- d) *Aviso personalizado ou expresso, antecipadamente, para as verificações e reverificações documentais e físicas de risco.*

Os requisitos para a concessão de licença de OEA são definidos nos regulamentos da seguinte forma:

- a) *Registo do cumprimento das obrigações fiscais e aduaneiras;*
- b) *Sistema satisfatória de gestão de registos comerciais que permita controlos fiscais e aduaneiros;*
- c) *Solvabilidade financeira comprovada;*
- d) *Ter sido aprovado na vistoria e inspecção.*

O diploma estabelece ainda que para conformidade com a alínea b acima, a empresa deve:

- a) *Manter um Sistema contabilístico que seja compatível com os princípios de contabilidades geralmente aceites e que facilite o controlo aduaneiro por auditoria;*
- b) *Permitir à Autoridade Tributária, através das Alfandegas, o acesso físico ou electrónico dos seus registos aduaneiros;*
- c) *Dispor de um sistema logístico que permita distinguir as mercadorias que se beneficiaram do regime de OEA das restantes;*
- d) *Ter uma organização administrativa adequada à gestão dos fluxos de mercadorias e dispor de um sistema de controlo interno que permita aferir a legalidade e regularidade das transacções;*

- e) *Dispor de procedimentos satisfatórios de arquivo dos registos da sociedade e mecanismos de protecção contra a perda de informações.*

No diploma há também uma lista de documentos que devem ser submetidos, incluindo as contas da empresa para os 3 anos anteriores, 'devidamente auditadas'. Isto é interpretado pelas Alfandegas como sendo auditoria externa por uma empresa de auditoria reconhecida internacionalmente.

Desde a introdução da figura de OEA em 2012, 10 empresas, todas importadoras, receberam uma licença OEA. A lista completa se encontra no anexo 3. Mais 22 empresas submeterem processos, mas tiveram os processos indeferidos (9) ou desistiram antes de completar o processo (13).

5. PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

Esta secção apresenta as constatações principais, com base nas entrevistas, análise dos documentos das Alfândegas, e as respostas ao questionário.

CONHECIMENTO LIMITADO DA FIGURA DO OEA ENTRE OS POTENCIAIS BENEFICIÁRIOS.

Dos 9 grandes importadores que responderam ao questionário, todos, excepto um, declararam que não tinham conhecimento da figura do OEA, ou que tinham ouvido falar disso, mas não conheciam os detalhes. Um deles também afirmou que embora não conhecia os detalhes, acreditava que o processo devia ser complicado e demorado. Todos declararam que estariam potencialmente interessados em aderir se tivessem mais informações, particularmente sobre o processo a adesão e os benefícios que receberiam em comparação com outras empresas. Embora a amostra seja pequena, isso mostra claramente que existe, pelo menos, potencial para aumentar a adesão à figura de OEA se mais informação fosse partilhada ao grupo-alvo e se este considerasse os benefícios suficientes. Dado que a maioria tinha ouvido falar do assunto, mas não conhecia os detalhes, isso também sugere que este grupo não tinha sido suficientemente motivado para descobrir mais - possivelmente devido à presunção de que o processo seria complexo e demorado, conforme afirmado por um dos entrevistados.

PROACTIVIDADE E FERRAMENTAS LIMITADAS PARA AS ALFÂNDEGAS PODEREM AUMENTAR O CONHECIMENTO SOBRE A FIGURA.

Se é um dos principais objetivos das alfândegas aumentar a adesão, então estas precisam de abordar este assunto de forma proactiva. É notável que, com base nas entrevistas feitas com os OEAs actuais, a maioria destes que puderam recordar os motivos da empresa a solicitar a licença disse que isso era devido a problemas que tinham ocorrido ou à natureza específica dos seus produtos, o que os levou a consultar as alfândegas que, em seguida, recomendaram a candidatura para a figura de OEA. Assim, eles foram encorajados a solicitar uma licença OEA somente depois de eles se aproximaram às alfândegas, ao invés de uma abordagem mais proactiva das alfândegas identificando potenciais beneficiários e explicando o processo e os benefícios a estes.

Para ser justo, as alfândegas actualmente não possuem as ferramentas disponíveis para serem mais proactivas. Eles não possuem um banco de dados de potenciais "alvos" para a figura, e eles não têm meios para entrar em contacto com essas empresas, além de indirectamente através dos despachantes. As alfândegas também não têm uma lista clara dos benefícios práticos da figura, que define estes em detalhe mais específico do que o decreto, que poderia facilmente ser transformado em uma brochura ou guia. As alfândegas também não possuem um sistema de contato regular com os OEA existentes para garantir que eles estejam a beneficiar da licença e para resolver quaisquer preocupações.

MUITAS EMPRESAS INICIAM O PROCESSO E DESISTEM OU SÃO INDEFERIDOS.

Um grande número de empresas que iniciam o processo de obtenção de uma licença não o completam. Dos 32 que abriram processos com as alfândegas para obter uma licença, apenas 10 foram aprovados. Daqueles que foram rejeitados ou desistiram, muitos tinham grandes números de documentos em falta - ou seja, não havia um documento específico que eles não apresentaram. Isso sugere que as empresas podem estar a iniciar processos sem entender a extensão total dos requisitos. Uma área que parece haver algum mal-entendido é em torno das auditorias dos três anos anteriores, e se é suficiente que estes sejam auditados por um contabilista/auditor interno ou por uma empresa de auditoria externa internacionalmente reconhecida. Entrevistas com OEAs existentes confirmam isso, com alguns afirmando que não sabiam que teriam que usar uma empresa de auditoria externa. Outra empresa que desistiu tinha contas em inglês e precisava obter estas traduzidas oficialmente, embora sem mais investigação é impossível de saber se este foi o constrangimento principal para esta empresa.

Apesar de a auditoria externa possivelmente ser uma restrição, o maior motivo para as empresas desistir ou estar pendente por um longo período de tempo é a resolução de problemas pendentes no sistema MCNET. Estes ocorrem quando os processos são abertos e não fechados adequadamente, quer devido à entrega parcial de uma consignação, saída antecipada que não foi posteriormente encerrada no sistema, erro humano do despachante ou do agente alfandegário, ou outros motivos. Das 13 empresas que têm seus processos de solicitação de licença de OEA "pendentes" no sistema, incluindo algumas que estão pendentes há mais de um ano, quase metade enviou toda a documentação e só falta a resolução dos itens pendentes no sistema MCNET. Dado que esta é a última etapa do processo, e as empresas apresentaram, durante esta fase, todos os documentos e já passaram pela inspeção, uma melhor resolução dos itens pendentes no sistema MCNET poderia aumentar rapidamente o número de OEAs. As alfândegas confirmam que existe um ponto focal dedicado para resolver dificuldades em relação a isso - muitas vezes um despachante pode já não estar operacional e, portanto, não conseguir fornecer documentação adequada e as alfândegas estão preparados para lidar com isso - mas isso não parece ser conhecida pelas empresas, já que alguns dos OEAs também declararam que a resolução de itens pendentes no sistema MCNET, muitas vezes de há muitos anos, era a parte mais complexa do processo. Isso pode ser devido à falta de contacto direto entre as alfândegas e as empresas, já que o despachante é muitas vezes o canal de comunicação entre os dois.

SATISFAÇÃO GENERALIZADA COM O APOIO RECEBIDO DAS ALFÂNDEGAS DURANTE O PROCESSO DE SOLICITAÇÃO DE LICENÇA.

Apesar de os OEAs declararem que o processo para obter a licença era complexo e demorado, todos que podiam recordar o processo de solicitação indicava que o apoio da Direção Geral das Alfândegas foi bom, incluindo no caso de uma empresa para a renovação da licença. Muitos podiam citar contatos específicos que facilitaram o processo e os apoiaram em tudo o que eles precisavam. Uma frustração destacada por uma empresa foi que as alfândegas fornecem uma lista dos números dos processos pendentes no sistema MCNET e, em seguida, a empresa ou seu despachante teve que entrar em contato com uma outra parte das alfândegas para obter mais informações para limpar os itens pendentes, sugerindo que talvez que pudesse haver maior coordenação interna das alfândegas a fornecer tudo o que a empresa precisaria, mas essa foi uma pequena reclamação.

ACEITAÇÃO COMPLETA DA NECESSIDADE DE HAVER REQUISITOS EXIGENTES PARA OBTER A LICENÇA DE OEA.

Todos os OEAs entrevistados aceitaram que os requisitos para se qualificarem para uma licença OEA devem ser elevados e, apesar de considerarem que o processo levou muito tempo e foi às vezes complexo, nenhum sugeriu que os requisitos deveriam ser reduzidos. Isso é encorajador, pois este é uma componente chave da abordagem OEA - que é, por definição, apenas direcionada a empresas que possuem os mais altos padrões de controles e segurança.

OS BENEFÍCIOS DA FIGURA DE OEA NÃO SÃO BEM DEFINIDOS OU ENTENDIDOS, E NÃO SÃO IMPLEMENTADOS DE FORMA UNIFORME.

Para além da linguagem bastante geral no diploma, não existe uma lista específica dos benefícios práticos que um OEA pode esperar receber. Isso é problemático, pois se a gestão de uma empresa não estiver clara sobre os benefícios práticos que a licença da OEA vai trazer e o impacto directo nas suas operações, eles serão compreensivelmente relutantes em dedicar tempo e dinheiro para obter a licença de OEA.

A abordagem parece ser que o OEA será sinalizado no sistema e, portanto, isso pode influenciar a tomada de decisão dos agentes das alfandegas, caso haja um problema a ser resolvido. Na verdade, várias empresas identificaram isso como um benefício - quando surge um problema, alguns agentes das alfandegas podem ser mais inclinados a permitir a saída antecipada, por exemplo. No entanto, uma empresa contradizia isso e não achava que ter status de OEA fazia alguma diferença. Uma empresa entrevistada nem sabia que tinha a licença OEA e declarou que o processo de desembarço aduaneiro não havia melhorado para o seu negócio em dez anos. Outros achavam que os benefícios do status OEA dependiam do agente das alfandegas responsável no momento. Também pode ser que dependa de quão bem o despachante entenda e aproveita do status de OEA para o seu cliente.

É preocupante que mesmo algumas das empresas que receberam uma licença OEA não puderam articular claramente os benefícios que isso traz. Um OEA com um produto altamente frágil que se deteriora rapidamente foi extremamente satisfeito e disse que ter a licença reduziu o tempo na fronteira, reduziu as vezes em que o camião foi aberto e reduziu as vezes que o produto chegava já deteriorado ou a horas imprevisíveis na fábrica. No entanto, outros OEAs, incluindo um que também importa produtos frescos, declararam que não sentiram os benefícios esperados e que houve nenhum ou pouco impacto nos seus negócios ou no tempo que o camião fica na fronteira.

Alguns OEAs queixaram-se de que a transição do "Frigo" para o KM4 foi um passo para trás para eles, porque, como um OEA no Frigo, eles podiam simplesmente enviar a documentação e, dentro de uma hora, procederem ("descarga direta"), mesmo sem entrar nas instalações, enquanto que no KM4 eles devem entrar, pagar estacionamento e mesmo quando as coisas funcionam sem problemas, eles estimam que o processo demora de 3-4 horas. Embora as alfândegas tenham os seus motivos para essa mudança, ela reduz os benefícios das OEAs de acordo com algumas das empresas entrevistadas.

Os agentes das alfandegas entrevistados também não conseguiram listar claramente os benefícios práticos da figura, preferindo afirmar que "influencia" as decisões e constrói relacionamentos. Eles declararam que reduz o tempo na fronteira para os OEAs, mas não conseguiram especificar exatamente como. Deve notar-se, no entanto, que o trabalho de campo não incluiu entrevistas com

agentes a trabalhar na fronteira, e estes podem ter uma ideia mais clara de como eles lidam com OEAs diariamente. Também é possível que os benefícios que um OEA veja dependam de quão bem o despachante entende e aproveita do status da OEA, atuando como representante das empresas na fronteira.

BENEFÍCIOS LIMITADOS ÀS ALFÂNDEGAS, MAS ALGUNS OEAS GOSTARIAM DE TER OUTROS BENEFÍCIOS.

Alguns dos OEA entrevistados afirmaram que os benefícios do status da OEA poderiam ser melhorados se fossem também aplicados a outras partes do processo de importação. Um exemplo específico foi a necessidade de obter um certificado de Inspeção Pré-Embarque (IPE) e uma sugestão de que, como OEA, a empresa deve ser permitida de fazer isso em paralelo à solicitação de uma licença sanitária ou fitossanitária (SPS) em vez de esperar que o certificado PSI seja emitido antes de poder submeter o pedido de licença SPS. Outro também considerou que deveriam ter um tratamento prioritário por parte das agências que emitiam licenças SPS, de modo que as OEAs deveriam "ir ao topo da fila".

FALTA DE CONTACTO DIRECTO E REGULAR ENTRE AS EMPRESAS E AS ALFÂNDEGAS.

Papel do despachante complica a construção de relacionamentos.

OEAs entrevistados não sentiram necessariamente que tinham uma relação direta com as alfândegas, com um afirmando que "não sabemos a quem contactar lá dentro se tivermos um problema". Enquanto o diploma se refere a um centro de atendimento para OEAs, isso não parece existir; pelo menos, os OEAs não parecem estar cientes disso. Embora um centro de atendimento per se possa não ser a solução, a falta de contacto regular com os OEAs existentes significa que as alfândegas não estão cientes da experiência que estes estão a ter. Isso é importante tanto para alimentar as actividades de advocacia para incentivar a adesão (as empresas são muito mais propensas a tomar nota das experiências positivas de outras empresas do que as simples exortações das alfandegas) e também abordar quaisquer problemas com as actividades diárias das OEAs. Isso também ajudaria as empresas a se preparar para renovações de licenças que eles precisam de fazer a cada 3 anos.

Devido à dependência sobre os despachantes, as alfandegas nem têm todos os detalhes de contacto actualizados dos 8 OEA existentes. Até este estudo, eles não estavam cientes de que uma das OEA anteriores deixara de importar. Isto não é uma crítica às Alfandegas, mas um exemplo de como a falta de contato regular reduz a eficácia do programa.

Também é possível que algumas das empresas que acreditam que não estão a se beneficiar da licença OEA, na verdade, estão, mas que os benefícios e o crédito são absorvidos pelos despachantes. Sem uma análise mais aprofundada de cada caso (o que poderia ser feito se as alfândegas estivessem em contato regular com as empresas) é impossível de saber.

Apesar de algumas frustrações, de alguns OEAs, quase todas os OEAs acreditam que valeu a pena para a sua empresa obter a licença de OEA.

Como descrito acima, alguns OEAs estão satisfeitos com a licença OEA e outros consideram que não receberam os benefícios que eles esperavam, ou mesmo não receberam nenhum benefício. Será importante entender por que esse é o caso. No entanto, todas, menos uma das empresas entrevistadas, sentiram que, apesar de ser um grande investimento de tempo e dinheiro, a

candidatura à OEA valia a pena. Cerca de metade declarou que recomendariam a figura a outras empresas. Isso se baseou no facto que consideram que facilitou a resolução de problemas e que permitiu uma melhor relação com as alfandegas; alguns esperavam que levaria a mais benefícios no futuro. Então, embora seja claro que as melhorias poderiam ser feitas, há claramente um apoio suficiente para que o sistema OEA avance com actividades para aumentar a adesão.

6. RECOMENDAÇÕES

Com base nas constatações na secção anterior, as seguintes recomendações podem ser feitas de modo a aumentar a aderência à figura. Estas recomendações têm como objectivos quatro elementos: primeiro, *clarificar, melhorar e harmonizar a proposição* – os benefícios em termos de impacto positivo sobre o negócio tem de valer o investimento em termos de tempo e dinheiro necessários para obter uma licença, e há informação mista sobre se isto é o não o caso; segundo, *aumentar o conhecimento* – identificar empresas ‘alvos’ e informa-las sobre as vantagens que teriam e o processo para aderir; terceiro, *facilitar o processo de adesão* e apoiar as empresas durante o processo, e finalmente, *manter contacto com os OEAs* - assegurar um contacto regular e *feedback* e utilizar os OEAs actuais para motivar outras empresas a aderirem.

CLARIFICAR, MELHORAR E HARMONIZAR A PROPOSIÇÃO.

As alfândegas precisam primeiro de especificar claramente os benefícios, direitos e obrigações de um OEA, em termos práticos, para além do que está estabelecido no Diploma, e, se possível, aumentar os benefícios disponíveis para os OEAs. Os próprios funcionários das alfândegas precisam de ser claros sobre os benefícios práticos, que devem ir para além de resolver problemas quando surgem. Apoio poderia ser solicitado à OMA ou a outros organismos internacionais para entender os benefícios oferecidos em outros países. Por exemplo, um dos benefícios do status de OEA em alguns outros países é uma probabilidade significativamente reduzida de selecção para inspecção física. No entanto, parece que todas os camiões/contentores são inspecionados em Moçambique, o que actualmente não está a usar completamente o sistema de gestão de riscos para escolher quais a inspecionar. Outro exemplo de um benefício para as OEAs em outros países é menos controlos físicos e de documentos, no entanto, em Moçambique, parece que as OEAs seguem neste momento o mesmo procedimento que outras empresas, com a excepção de que quando os problemas surgem, eles podem potencialmente ser mais facilmente concedidos a saída antecipada e serem confiados a corrigir irregularidades mais tarde. No entanto, esta opção está tecnicamente disponível para qualquer empresa, sujeito a decisão das alfândegas

As alfândegas devem reunir-se formalmente com os 8 OEAs existentes, para saber mais sobre suas necessidades e experiência e ouvir suas recomendações ou solicitações sobre como melhorar a proposição. Em particular, será importante abordar as diferenças de experiência entre aqueles que acreditam que teve um grande impacto nos seus negócios, vs. aqueles que viram pouca ou nenhuma diferença e tentaram identificar por que isso pode ser o caso.

As alfândegas também devem avaliar a possibilidade de melhorar os benefícios disponíveis para os OEA em relação, por exemplo, aos processos de IPE e licenças sanitários e fitossanitários, ou mesmo das empresas terceirizadas que prestam serviços nas fronteiras. Novamente, a experiência de outros países pode ser instrutiva.

Finalmente, os benefícios devem ser aplicados de forma uniforme - da mesma forma por todos os agentes das alfândegas, em todas as fronteiras, para todas os OEAs. Isso exigirá uma maior capacitação dos funcionários aduaneiros sobre os direitos dos OEA, bem como dos despachantes, para que estes possam advogar em nome de seus clientes que têm licença OEA.

AUMENTAR O CONHECIMENTO.

Uma vez que a proposição é clara e melhorada, e sendo uniformemente aplicada, as alfândegas podem avançar para a disseminação e sensibilização. Isso deve ser o mais focalizado possível - por definição, a figura de OEA provavelmente será mais atraente e viável para empresas grandes, bem organizadas, que importam (ou exportam) regularmente. As informações devem ser direcionadas a empresas que tenham chance realista de aprovação, e estas podem inicialmente ser identificadas através do sistema MCNET. Por exemplo, os 100 principais importadores (e, também, os exportadores se assim desejarem) podem ser identificados e contactados especificamente. As empresas que importam categorias específicas de bens que possam beneficiar mais da licença de OEA (por exemplo, produtos frescos) podem ser contactados. A lista de empresas que desistiram ou foram rejeitadas também poderia ser usada, como um conjunto de empresas que mostraram interesse inicial, mas por algum motivo não conseguiram prosseguir - alguns podem simplesmente não cumprir os critérios, mas outros podem apenas precisar de algum apoio para alcançar a conformidade.

A sensibilização poderia ser através de folhetos, anúncios em jornais, e-mails para despachantes e empresas 'alvo', parceiras com associações comerciais importantes (por exemplo, CTA e ACIS), até mesmo spots de televisão. Informações concisas e claras sobre os benefícios de ser um OEA e os requisitos devem ser produzidos, idealmente em português e inglês. Os seminários de divulgação podem ser realizados em centros urbanos chave.

Um método para aumentar o conhecimento e interesse seria de usar os OEA existentes para a disseminação. As empresas naturalmente estão mais inclinadas a ouvir outras empresas do que ao governo. As OEA entrevistadas para este estudo foram especificamente questionadas sobre se estariam dispostos a participar em oficinas ou outras atividades de disseminação, e a maioria estava disposta a fazê-lo. A maioria também disse que estariam dispostos a recomendar a outras empresas, se eles sentissem que os benefícios valiam a pena.

FACILITAR O PROCESSO DE ADESÃO.

Os OEA existentes não tiveram muitas preocupações quanto ao apoio que receberam no processo de solicitação de licença - sem entrevistar aqueles que desistiram ou tiveram o processo indeferido, é difícil avaliar se há melhorias específicas que podem ser feitas. As alfândegas poderiam considerar a identificação de pontos focais individuais que seriam alocados para cada OEA potencial, que seria responsável por facilitar o processo, agindo, por exemplo, como ligação se a empresa precisasse de informações de outras partes da alfândega, ou da MCnet, por exemplo.

Outro constrangimento é o custo da auditoria externa - uma opção seria manter contato com uma das grandes empresas de auditoria para negociar um desconto para empresas referidas pela alfândega, em troca de um maior número de auditorias e possivelmente usando o logotipo da empresa selecionada em material promocional utilizado para encorajar a adesão ao esquema.

MANTER O CONTACTO COM OS OEAS.

O contacto regular directamente entre as alfândegas e os OEA permitiria um maior feedback sobre o funcionamento do regime e permitiria que as alfândegas fornecessem aos OEA o "tratamento VIP" que eles poderiam esperar como um "importador/exportador de confiança". O ponto focal atribuído para ajudar no processo de adesão poderia, por sua vez, tornar-se o "gerente de conta" para que os OEAs, sempre que tivessem dúvidas ou problemas, teriam um gerente dedicado cuja tarefa seria

trabalhar com a empresa para facilitar a importação/exportação. Deve ser considerada uma reunião anual entre a Direcção-Geral e os OEA (e os seus despachantes).

7. PRÓXIMOS PASSOS PROPOSTOS

Se aumentar a adesão à figura de OEA é uma prioridade, as alfândegas devem identificar alguém dentro da equipe que pode actuar como gerente do programa de OEA - ele ou ela pode supervisionar a implementação das etapas recomendadas acima. Para resumir, recomendamos as seguintes etapas, idealmente apoiadas pela SPEED + ou por outra forma de suporte financeiro externo.

1. Identificar um gerente do 'Programa OEA' e alguns funcionários que trabalharão como "gestor de conta" ou pontos focais para os OEA existentes e futuras.
2. Estudo da experiência de outras agências aduaneiras com OEAs em outros países (os pontos abaixo não precisam esperar por isso, mas podem acontecer em paralelo).
3. Reunião entre as alfândegas e os representantes das OEA actuais (e seus despachantes) para discutir suas experiências e como as alfândegas podem facilitar o comércio dos OEAs. Este relatório poderia ser usado como base para a discussão.
4. Reunião interna das alfândegas para desenvolver uma lista de benefícios práticos que as alfândegas podem oferecer aos OEAs, incluindo as constatações da reunião no ponto 2, e redigi-lo (esta reunião pode ser facilitada por um facilitador externo se considerado útil). Isso deve incluir funcionários do centro e funcionários que trabalham em algumas das principais fronteiras.
5. Caso considerado apropriado, discussão entre as alfândegas e outras entidades (instituições que emitem licenças, empresas terceirizadas) para desenvolver outros benefícios para as OEAs.
6. Formação de agentes das alfândegas e de despachantes sobre os direitos dos OEAs (que podem ser expandidos seguindo os pontos acima).
7. Desenvolvimento de um banco de dados de contatos de empresas que poderiam potencialmente se candidatar (usando o banco de dados MCNET).
8. Ligação com grandes empresas de auditoria para estabelecer um acordo de patrocínio do material promocional em troca de um desconto na auditoria para qualquer empresa que solicite o status da OEA.
9. Desenvolvimento de material promocional, como brochuras, anúncios na imprensa, e-mails (usando o banco de dados no ponto 6), *spots* de televisão para promover a adesão, indicando claramente os benefícios e os requisitos. Se possível, estes devem incluir citações de OEA existentes, muitos dos quais estão dispostos a ser citados anonimamente ou não.
10. Workshop para empresas 'alvo', apresentando a figura da OEA e, se possível, incluindo os OEA existentes com experiências positivas para defender a figura e encorajar adesão.

11. Atribuição de pontos focais específicos para o processo de candidatura e para atribuição de suporte da licença. Isto é, um "gestor de conta" para cada empresa.
12. Reunião anual a nível superior entre os OEA existentes e seus despachantes e o nível de gestão das alfândegas para garantir *feedback* regular.

8. CONCLUSÕES

Em conclusão, parece que existe um claro potencial para aumentar a adesão ao sistema OEA, o que poderia ter um impacto positivo nos negócios das empresas e nas operações das alfândegas. No entanto, para realizar esse potencial, será necessário um investimento de recursos financeiros e humanos para melhorar os benefícios e informar potenciais beneficiários.

ANEXOS

Anexo I – Guião de Entrevista Semiestruturada

Empresa	
Data da Entrevista	
Nome	
Posição	
Email	
Telefone	

Detalhes do Negócio

Ramo/Produtos	
Volume de Importação Anual	
Valor de Importação Anual	
Volume de Exportação Anual	
Valor de Exportação Anual	
Número de Trabalhadores	

Estatuto de OEA

Quando é que recebeu o estatuto de OEA?	
Como ouviu falar do programa de OEA?	
Porque decidiu tornar-se OEA?	
Como foi o processo de tornar-se OEA?	
Qual foi o maior desafio?	
Como foi o apoio que recebeu de DGA?	
Recomendaria a outras empresas tornarem-se OEA?	
Alguma recomendação sobre como melhorar o processo de atribuição do estatuto de OEA?	

Alguma recomendação sobre como encorajar mais empresas a aderirem?	
--	--

Impacto do Estatuto de OEA no Negócio

Qual tem sido o impacto de ser OEA?	
Quais tem sido os benefícios de ser OEA?	
Valeu o investimento de tempo para se tornar OEA?	
Recomendaria a outras empresas tornarem-se OEA? Porque? [Podemos citar?]	

Outros comentários

Tem outros comentários sobre o estatuto de OEA?	
---	--

Anexo 2 – Questionário para Empresas não OEA

Questionário para Empresas que Importam, mas neste momento não tem estatuto de Operador Económico Autorizado

1. Informação Geral

Empresa	
Endereço	
Sector	
Nome da Pessoa que preencheu o questionário	
Email	
Número de Telefone	
Quais os produtos que importa?	
Quantos camiões/contentores/toneladas importa por mês em media?	

2. Conhece o programa de Operadores Económicos Autorizados, quer permite a empresas que conformam a certos critérios terem certos benefícios em termos de despacho aduaneiro mais célere ou flexível?

Sim	
Não	
Ouviu Falar, mas não conhece os detalhes	

3. Porque a sua empresa decidiu não aderir?

Não conhece o programa, ou não tem informação suficiente.	
Conhece os benefícios, mas não são importantes/necessários para a sua empresa (por favor explicar).	
Pensa que é complicado/demorado.	
Os requisitos de auditoria externa são muito exigentes.	
A auditoria externa é demasiada cara	

Outros requisitos (para além da auditoria) são complexos ou demasiado exigentes.	
Não tem os documentos que precisa (quais?).	
Outras razões (por favor especificar)	

4. Estaria interessado em aderir?

Sim		O que precisaria em termos de informação/apoio para tal?	
Talvez		Depende de que?	
Não		Porque?	

5. Conhece outras empresas que poderiam beneficiar do programa?

Nome da empresa	Pessoa a contactar	Email/Telefone

6. Tem mais algum comentário a fazer sobre Operadores Económicos Autorizados?

--

Annex 3 – List of AEOs

- Fermentos de Moçambique
- Higest Moçambique Lda
- Cervejas de Moçambique
- Merec Industries
- Terramar Nacala Lda
- Companhia da Sena S.A.
- Woolworths Moçambique Lda
- Sunera Cimentos

Annex 4 – List of Interviewees

Company	Name	Position	Email	Telephone
Fermentos de Moçambique	Sr John Mabunde & Sr Jalan	Production Accounting	jmabunda@fdm.co.mz	82 7855760
Higest	Jean Carlos Gomes Freitas	Director of Logistics	jeanfreitas@higest.co.mz	84 488 4488 21 750046
Cervejas de Moçambique	Sra. Maira Madalena Esteves Oliveira	Logistics	Maira.oliveira@mz.sabmiller.com	84 7703615
Merec	Sra Arfa Jafar Sr Nelson Mazonda Sr Paulo	Import Manager Import Assistant Procurement	ajafar@merec.co.mz nmazonda@merec.co.mz	84 3372485
Sunera Cimentos	Sr. Faisal	General Director	dg@suneracimentos.com	84 3290470
Terramar	Antonio Jose Fonseca Diogo Sr. Francisco	Owner of the company Person responsible for Logistics	tonidiogo@terramar.co.mz	
Woolworths	Tatiana Ganyush Aires Mavie Berkio Franca Chilengue	Country General Manager Country Financial Manager Despachante (Jaal)	tatianaganyush@woolworths.co.za airesmavie@woolworths.co.za	82 2931795 82 3047311 82 3999174

U.S. Agency for International Development
1300 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20523
Tel: (202) 712-0000
Fax: (202) 216-3524
www.usaid.gov