



NERANT
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

GUIA DE ACESSO AO MERCADO

ESLOVÁQUIA

Cofinanciado por:



NERANT
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

GUIA DE ACESSO AO MERCADO

ESLOVÁQUIA

Cofinanciado por:

Índice

4

Nota
Introdutória

5

Overview do
Mercado

7

A Eslováquia no
Comércio Externo

10

Relações com
Portugal

12

Direitos
Aduaneiros

14

Documentos
Necessários

15

Certificações

16

Rotulagem

18

Tarifas

19

Meios de
pagamento

20

Cultura Negocial

22

Visão do Mercado

23

Referências
Bibliográficas



Eslováquia

NOTA INTRODUTÓRIA



O presente Estudo advém da necessidade de desenvolver um documento de trabalho que suporte os processos de internacionalização das empresas portuguesas da região de Santarém para o mercado da Eslováquia, identificada pela NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém, como um mercado-alvo prioritário no âmbito do projeto RIBATEJO BUSINESS INTELLIGENCE - Promoção e internacionalização da Região do Ribatejo de forma inteligente, apoiado pelo ALENTEJO 2020.

O presente trabalho compreende os serviços para realização de estudo de levantamento dos principais procedimentos (e eventuais barreiras) de acesso ao mercado da Eslováquia, para facilitação do acesso das empresas da Região a esse mercado, dando-lhes ferramentas de prévia análise e preparação antes de se abordarem novos mercados prioritários.



Eslováquia

OVERVIEW DO MERCADO

A Eslováquia é um país da Europa Central que conta com uma área de 49.035 quilómetros quadrados. A moeda oficial do país é o euro e a língua oficial é o eslovaco. A sua capital é Bratislava e faz fronteira com 5 países: Polónia, Ucrânia, Hungria, Áustria e República Checa.

Este país conta com uma República democrática, em que os dois membros mais importantes são o presidente (Zuzana Čaputová) e o primeiro ministro (Peter Pellegrini). O país está dividido em 8 regiões e estas dividem-se em 79 distritos. A população é constituída por cerca de 80% eslovacos. Esta população do país tem vindo a aumentar, com uma taxa reduzida de 0.14%, em 2018. No mesmo ano atingiu os 5 milhões de habitantes (5,454,073), com uma densidade populacional de 113.3 habitantes/k². Cerca de 54% da população é urbana e a maioria dos indivíduos tem entre os 15 e 64 anos (cerca de 69%).

Este país faz parte da União Europeia desde 1 de maio de 2004. Esta economia sentiu os efeitos da crise mundial de 2009, tendo visto o seu PIB contrair, conseguindo, ainda que de forma lenta, iniciar a sua recuperação logo no ano seguinte. Após isso, teve uma recaída em 2014 da qual rapidamente recuperou.



A rede rodoviária tem uma extensão de 17.734 quilómetros, dos quais 295 quilómetros são de auto estrada. A nível de portos, localizados ao longo do Danúbio, destacam-se os portos de Bratislava e de Komárno. A rede ferroviária do país estendesse por 3.665 quilómetros, sendo 1.535 destes eletrificados e com um quinto destes fazendo parte de uma equipa automatizada. Os três aeroportos principais são os de Bratislava, Košice e de Poprad, regularizados pela Administração eslovaca de aeroportos.

A Eslováquia é considerada o Estado cujo crescimento económico é o de maior destaque na Europa Central. Existem diversos fatores atrativos neste mercado, desde a sua mão de obra altamente qualificada, as baixas taxas de impostos e a sua progressiva legislação para investimentos e oportunidades.

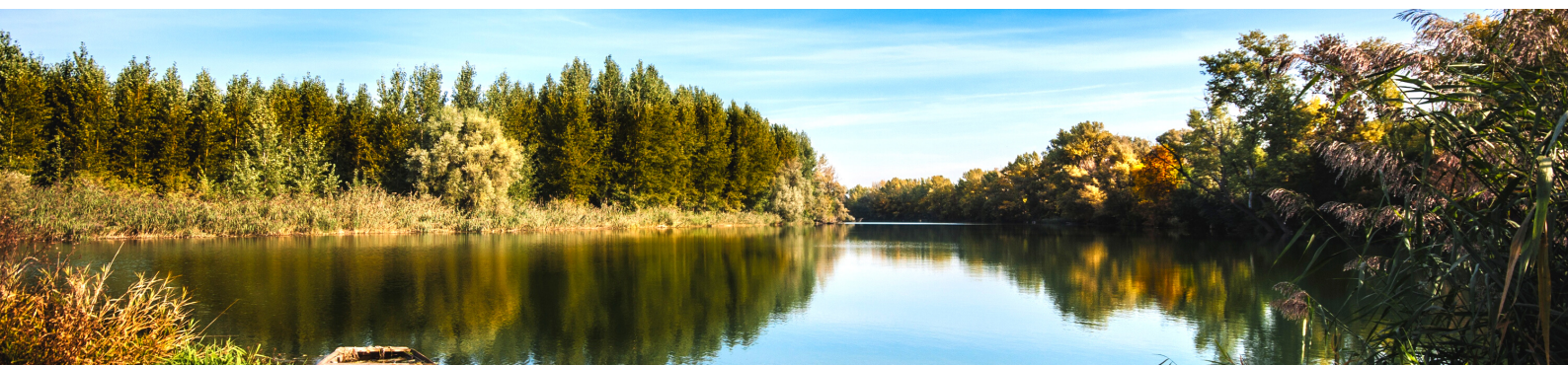


Figura 1: Principais indicadores macroeconómicos

Indicador Económico	2016	2017	2018	2019
PIB (milhares de milhão)	89,641	95,482	105,820	105,422
PIB setor primário	2,69%	2,4%	2,38%	2,53%
PIB setor secundário	29,20%	29,01%	29,3%	28,87%
PIB setor terciário	58,12%	58,26%	58,02%	58,1%
PIB per capita	16.505,975	17.554,308	19.428,116	19.329,097
População	5.430.798	5.439.232	5.446.771	5.454.073
Taxa de desemprego	9,67%	8,13%	6,54%	5,75%
Taxa de inflação	-0,52%	1,31%	2,51%	2,67%
Exportações totais (milhares de milhão)	84,018	90,871	101,816	98,193
Importações totais (milhares de milhão)	81,374	88,761	99,686	97,102
Saldo Comercial (milhares de milhão)	2,644	2,11	2,13	1,091

Fonte: Statista; World Bank, Trading Economics, World Population Review, CEIC, 2020

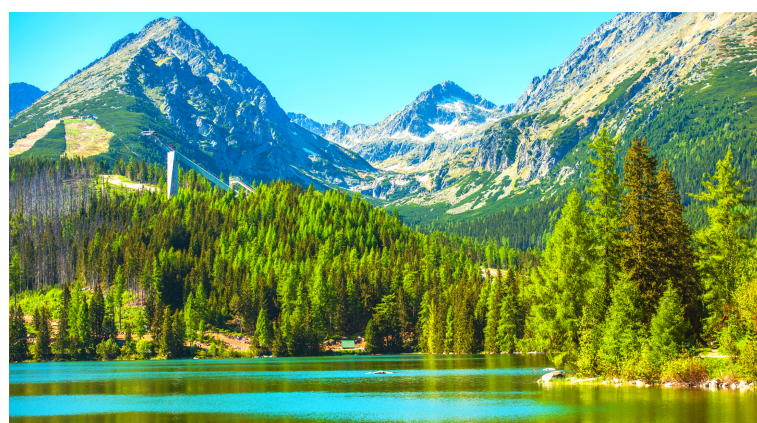
Panorama Internacional

A ESLOVÁQUIA NO COMÉRCIO EXTERNO

A economia do país destaca-se pelas indústrias de transportes, desenvolvendo produtos como carros, maquinaria elétrica, maquinaria, ferro e aço. Dentro destes destacamos monitores de vídeo, equipamento de transmissão e carros e peças.

Portugal é o 27º parceiro a nível de exportações feitas pela Eslováquia e o 29º a nível de importações.

Os seus principais fornecedores são as economias mais próximas de si, a Alemanha e a República Checa. Estas representam 26% do total das importações desta economia e já são as que mais se destacam desde 2017.



No entanto, quando analisando o ranking dos 10 principais fornecedores, aparecem também países asiáticos como a Coreia do Sul ou a China, embora com contribuições entre os 5% e 6% no total das compras no comércio internacional.

Relativamente às suas vendas ao exterior, os principais clientes da Eslováquia são também os seus principais fornecedores. Novamente, a Alemanha e a República Checa, perfazendo 33% das exportações de mercadorias. Estes mercados também são os que lideram o ranking nestes três anos de análise. A Eslováquia não exporta apenas para mercados europeus, exporta também para os EUA, ainda que o peso deste mercado no total das vendas em comércio internacional seja de apenas 3% e que estas vendas tenham diminuído face a 2018.

Figura 2: Principais fornecedores da Eslováquia, nos últimos anos.

Importações (países)	2017	2018	2019	%
Alemanha	14.000.630	16.797.026	14.898.278	16%
República Checa	8.548.880	9.558.635	9.211.505	10%
Area NES*	6.149.473	6.616.786	7.807.798	9%
China	6.106.804	5.543.250	5.754.609	6%
Polónia	4.440.003	5.185.167	5.202.033	6%
Rússia	4.129.536	5.397.893	4.994.574	5%
Coreia do Sul	4.707.958	5.503.670	4.946.414	5%
Hungria	3.934.201	4.355.026	4.782.531	5%
Vietname	4.441.706	5.406.797	4.645.132	5%
França	2.625.017	2.908.040	3.248.482	4%
Total	81.935.090	92.928.604	90.979.104	

Fonte: Trademap, 2020.

*Termo usado para situações de comércio de valor muito baixo ou se a designação do parceiro era desconhecida ou se foi cometido erro na atribuição do parceiro.

Figura 3: Principais clientes da Eslováquia, nos últimos anos.

Exportações (países)	2017	2018	2019	%
Alemanha	17.247.016	20.717.665	20.087.050	22%
República Checa	9.562.617	10.979.550	9.903.473	11%
Polónia	6.457.326	7.149.590	6.733.687	7%
França	5.249.201	5.906.261	6.334.580	7%
Hungria	5.487.266	5.625.391	5.701.789	6%
Áustria	5.052.405	5.386.141	5.024.272	6%
Reino Unido	3.915.957	4.175.509	4.436.052	5%
Itália	5.061.271	5.393.498	4.193.949	5%
EUA	2.370.891	3.102.715	2.819.902	3%
Espanha	2.498.788	2.680.491	2.531.745	3%
Total	83.475.386	93.443.738	90.049.519	

Fonte: Trademap, 2020

Quanto aos produtos comercializados com o exterior, sem dúvida que os produtos mais comercializados são os veículos automóveis e tratores e as máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes. Estas duas categorias de produtos perfizeram cerca de 39% das importações e 51% das exportações, em 2019. Nestes últimos três anos de análise, estas são as categorias de produtos que lideram os rankings de trocas comerciais internacionais, mas outros produtos como reatores nucleares, máquinas e aparelhos mecânicos, combustíveis minerais e ferro fundido também se destacam nestas trocas. Tanto as importações como as exportações diminuíram face a 2018, depois de um aumento vivido de 2017 para esse mesmo ano.

Figura 4: Principais categorias de produtos importadas pela Eslováquia, nos últimos anos.

	Importações (categorias de produtos)	2017	2018	2019	%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	16.959.831	18.998.022	18.684.002	21%
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	12.064.526	15.030.170	15.973.306	18%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	10.173.709	11.736.254	11.547.358	13%
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais	6.151.206	7.540.693	6.989.354	8%
39	Plástico e suas obras	3.684.967	3.850.850	3.661.960	4%
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	2.386.322	2.714.189	2.486.543	3%
72	Ferro fundido, ferro e aço	2.624.731	3.053.627	2.480.603	3%
94	Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes;	1.892.508	2.249.343	2.471.125	3%
30	Produtos farmacêuticos	1.918.143	2.031.975	2.068.469	2%
40	Borracha e suas obras	1.583.241	1.770.868	1.664.389	2%
	Total	81.935.090	92.928.604	90.979.104	

Fonte: Trademap, 2020

Figura 5: Principais categorias de produtos exportadas pela Eslováquia, nos últimos anos.

	Exportações (categorias de produtos)	2017	2018	2019	%
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	22.566.696	28.056.358	29.241.250	32%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	17.516.196	18.025.230	16.636.250	18%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	10.325.208	11.199.003	11.087.277	12%
72	Ferro fundido, ferro e aço	3.951.812	4.345.221	3.407.498	4%
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais	2.788.111	2.819.708	2.620.853	3%
39	Plástico e suas obras	2.615.029	2.814.494	2.538.109	3%
40	Borracha e suas obras	2.446.706	2.651.194	2.433.082	3%
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	1.935.265	2.279.491	2.073.583	2%
94	Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes;	1.671.676	1.882.369	1.672.838	2%
76	Alumínio e suas obras	1.263.303	1.513.098	1.373.572	2%
	Total	83.475.386	93.443.738	90.049.519	

Fonte: Trademap, 2020



Comércio Externo

RELAÇÕES COM PORTUGAL

Em termos do relacionamento económico bilateral, as exportações portuguesas para a Eslováquia e as importações provenientes desse país não são significativas.

Em 2019, a Eslováquia ocupou a 22ª posição no ranking de clientes das exportações portuguesas de bens, que correspondeu a uma quota de 0.7% no total das exportações. Enquanto fornecedor, a Eslováquia ocupa a 34ª posição, o que corresponde a uma quota de 0.3% das importações totais de 2019.

A Balança comercial foi favorável à economia portuguesa em 2019. De facto, de 2015 a 2019 houve crescimento anual tanto das exportações (28%) como das importações (8%) da Eslováquia.

Na estrutura das exportações destacam-se os veículos e tratores (53%), seguido das máquinas e aparelhos eléctricos (17%). Ao nível das importações, os principais grupos de produtos respeitam, também, a veículos automóveis e tratores (25%) e aos móveis (21%). Outros produtos como as borrachas e os plásticos também são alvo de trocas entre estes dois mercados.



Acordos bilaterais:

- Acordo entre Portugal e a Eslováquia em matéria de cooperação no domínio da defesa (12 de maio de 1999);
- Acordo de cooperação económica, industrial e tecnológica (9 de fevereiro de 2001);
- Acordo de transporte aéreo e Convenção para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento (5 de junho de 2001);
- Acordo entre Portugal e a Eslováquia de cooperação científica e tecnológica (17 de fevereiro de 2003);
- Acordo sobre cooperação nos domínios da educação, da cultura, da ciência e tecnologia, da juventude e desporto e da comunicação social (1 de julho de 2003).

Figura 6: Principais categorias de produtos importados de Portugal, em 2019.

	Importações de Portugal (categorias de produtos)	2019	%
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	96.199	25%
94	Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes; aparelhos de iluminação não especificados nem compreendidos noutros capítulos; anúncios, tabuletas ou cartazes e placas indicadoras, luminosos e artigos semelhantes; construções prefabricadas	82.303	21%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	37.215	10%
40	Borracha e suas obras	27.007	7%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	21.313	6%
24	Tabaco e seus sucedâneos manufaturados	19.652	5%
59	Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados; artigos para usos técnicos de matérias têxteis	19.282	5%
30	Produtos farmacêuticos	13.742	4%
90	Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios	11.221	3%
39	Plástico e suas obras	10.383	3%
	Total	384.942	

Fonte: Trademap, 2020

Figura 7: Principais categorias de produtos exportados para Portugal, em 2019.

	Exportações de Portugal (categorias de produtos)	2019	%
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	166.401	53%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação	52.145	17%
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	22.913	7%
40	Borracha e suas obras	9.019	3%
42	Obras de couro; artigos de correio ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artigos semelhantes; obras de tripa	8.794	3%
72	Ferro fundido, ferro e aço	8.777	3%
39	Plástico e suas obras	6.518	2%
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	6.212	2%
83	Obras diversas de metais comuns	4.975	2%
33	Óleos essenciais e resinóides; produtos de perfumaria ou de toucador preparados e preparações cosméticas	4.108	1%
	Total	315.718	

Fonte: Trademap, 2020

Comércio Externo

DIREITOS ADUANEIROS

O processo de transacionar com a Eslováquia acaba por se tornar mais facilitado pelo facto de esta também pertencer à União Europeia. As compras entre comerciantes residentes em diferentes países da União Europeia não são consideradas exportações nem importações, mas sim transações intracomunitárias. Assim, não existem barreiras alfandegárias associadas.

A Eslováquia segue a Nomenclatura combinada da Comunidade Europeia (CE) que integra o sistema harmonizado (SH) comum aos membros da União, em que todos os produtos estão classificados segundo um código tarifário com 8 dígitos e notas legais próprias.

Dado que tanto a Eslováquia como Portugal pertencem ao Espaço Económico Europeu, para poder usufruir de um regime preferencial este país deve ter o cuidado de comprovar a sua mercadoria mediante a apresentação de documentos justificativos.

No que diz respeito aos procedimentos de importação de produtos, a empresa deve apresentar as provas de origem das mercadorias a exportar/importar, nomeadamente o certificado de circulação de mercadorias EUR 1 ou uma declaração feita pelo exportador numa fatura, nota de entrega ou outro documento comercial que descreva pormenorizadamente o produto a transacionar. Esta declaração da fatura pode ser efetuada por um exportador autorizado ou por outro qualquer exportador, desde que a remessa que contem os produtos originários não exceda os 6.000€.



As transações realizadas no EEE estão isentas de impostos. As tarifas aduaneiras comuns (TCC) da União Europeia aplicam-se a mercadorias que tenham origem fora da Europa. A média dos direitos aduaneiros não são altos, sendo 4,2% para bens manufaturados, por exemplo. No entanto, os setores de têxteis, artigos de vestuário (altos impostos e quotas) e agroalimentares (imposto médio de 17,3% e muitos contingentes tarifários, PAC) ainda possuem algumas medidas de proteção.

A nomenclatura combinada da Comunidade Europeia (CE) integra a nomenclatura SH, com um número de código de 8 dígitos e as suas próprias notas legais criadas para as necessidades da Comunidade. Do ponto de vista prático, é o código TARIC (composto por 10 algarismos) que permite definir a taxa do direito aduaneiro e os regulamentos comunitários aplicáveis ao importar um produto de um país não pertencente à União Europeia.

Os fornecimentos intracomunitários estão isentos de IVA desde que o fornecedor e o cliente reportem corretamente as transações. Assim, é necessário reunir os vários documentos que podem eventualmente ser requeridos. Destes documentos para a isenção de IVA destacam-se os seguintes: os relacionados à expedição de transporte, documento de confirmação de chegada das mercadorias, apólice de seguro referente à expedição ou transporte de mercadorias, comprovativos de pagamento bancários, recibo do detentor de armazém do estado-membro de destino. No entanto, existem exceções a estas isenções, nomeadamente novos meios de transporte ou produtos sujeitos ao imposto especial de consumo.



Exportação

DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

As empresas pertencentes à União Europeia têm que apresentar a BTI (*binding tariff information*) que representa uma classificação escrita dos bens permitindo assegurar que os bens têm o código harmonizado correto. As empresas têm também de apresentar os certificados de origem dos produtos. De realçar que alguns produtos agrícolas estão sujeitos a certas medidas específicas para serem importados de países terceiros, nomeadamente em certos valores a importar ou permissões quantitativas. Assim, nestes casos é obrigatório obter uma licença de importação antes de importar esses mesmos produtos. Não só os produtos agrícolas estão sujeitos a licenças, mas também os produtos considerados potencialmente perigosos para a saúde humana ou para o meio ambiente (como os produtos químicos, certos tipos de resíduos), produtos cuja utilização final é controlada (explosivos) ou produtos de dupla utilização (civis e militares).

Resumidamente, os documentos necessários para a exportação são os seguintes:

- Certificado de circulação de mercadorias EUR1 ou declaração feita pelo exportador num documento comercial que descreva em pormenor o produto a transacionar;
- BTI (Binding Tariff Information);
- Certificado de Origem;
- Licença de Importação (quando necessário).



Pode ser interessante para o exportador interessado obter o estatuto de Operador Económico Autorizado (OEA), visto que assim é possível beneficiar de simplificações à inspeção, à obtenção de autorizações e ao cumprimento de formalidades de carácter alfandegário. Assim, desta forma o exportador fica reconhecido pelas autoridades aduaneiras como um parceiro confiável. Além disso, pode ser solicitado um certificado que conceda o benefício de diferir o pagamento do IVA na alfândega. Graças a este estatuto, quando transacionados bens isentos de IVA, os exportadores não precisam de apresentar garantias de IVA, o que simplifica o processo.

Relativamente a produtos de origem animal e vegetal, estes têm de ser acompanhados de certificados sanitários e fitossanitários, além das eventuais licenças requeridas.

Os produtos proibidos de exportar para a Eslováquia estão de acordo com as regulações da UE e do conselho de segurança da UN. Estes produtos, de forma geral são:

- Espécies em vias de extinção, sejam animais ou plantas;
- Químicos perigosos;
- Artigos contrafeitos ou pirateados.

Exportação

CERTIFICAÇÕES

Apesar de haver uma pequena comunidade de muçulmanos, muitas empresas começam a ter produtos com a certificação Halal.

Esta certificação garante que os produtos estão de acordo com os ditames e princípios da lei islâmica e será atribuída dependendo do processo de fabrico associado ao produto e da sua composição.

Para conseguir esta certificação, as empresas devem contactar a Comunidade Islâmica de Lisboa (CIL) ou o Instituto Halal de Portugal IHP).



ROTULAGEM

O embalamento dos produtos deve estar de acordo com os standards da UE. A entidade responsável pelos serviços de acreditação neste país é a RENAR (Romanian Accreditation Association). Esta entidade acredita laboratórios de calibração e teses, organismos de certificação e inspeções, verificadores ambientais, provedores de testes de proficiência. Cada certificado de acreditação tem validade de 4 anos.

Existem algumas considerações a ter em conta relativamente à comercialização de **produtos alimentares**. As embalagens devem estar identificados como “para contato com os alimentos” e acompanhadas de um logótipo adequado (com uma máquina de café, uma garrafa de vinho, uma colher de sopa), ao mesmo tempo que não pode faltar a lista de ingredientes que constitui o artigo ou a sua declaração nutricional. Para certos alimentos pode ainda ser exigidas informações adicionais tais como aqueles que contêm adoçantes, sal de amônio ou elevado volume de cafeína. Importa realçar que nem todos os alimentos precisam de apresentar no seu rótulo a lista de ingredientes, nomeadamente frutas, vegetais frescos, água gaseificada, vinagre e certos laticínios (queijo, manteiga, natas, leite fermentado).

Relativamente a determinados **produtos têxteis**, quando têm como destino a venda ao consumidor final, estes têm que estar rotulados e marcados de maneira legível, visível e acessível, com a indicação da composição das fibras. Mesmo para produtos que consistam em dois ou mais componentes têxteis e não possuam a mesma composição de fibra, deve aparecer a composição de cada componente do produto. Esta rotulagem deve estar escrita no idioma oficial do país onde o produto vai ser vendido. No que toca a sapatos, também há certas considerações a ter em conta. Na maioria dos casos, quando nenhum dos materiais isolados representa pelo menos 80% do produto, deve ser fornecida uma etiqueta com informações sobre os dois principais materiais. Quando tal não é o caso, então o produto precisa de ser totalmente rotulado. A rotulagem dos sapatos precisa de fornecer informação acerca das três componentes principais do calçado, isto é, a parte superior, o forro e meia, e a sola externa. Os fabricantes do produto são responsáveis pelo rótulo e pela sua precisão.

Ver mais detalhes dos produtos têxteis: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=legissum:mi0088>

Os **produtos químicos** também têm considerações a destacar. Estes devem ser classificados de acordo com a classe de perigo (tipo e nível), os seus rótulos devem conter a identidade do fornecedor, o nome da substância/mistura ou o seu número de identificação, a quantidade nominal do produto, pictogramas/elementos visuais de perigo, palavras de sinalização do perigo e frases de risco e conselhos de segurança. Já as suas embalagens devem ter também certas características, nomeadamente não permitir que o conteúdo escape, serem feitas de materiais resistentes, fortes e sólidos, com fixações seláveis.

Dentro da UE existe também uma marcação importante: a “Marcação CE”. Muitos produtos precisam de ter esta marcação antes de poderem ser vendidos na União Europeia. Esta indica que o produto foi avaliado pelo produtor e está de acordo com as medidas de segurança da União Europeia. A marca CE só pode ser posta nos produtos para os quais a sua aposição esteja prevista numa disposição comunitária de harmonização específica e não pode ser aposta em nenhum outro produto. Ao colocar ou mandar colocar a marcação CE, o fabricante indica que assume a responsabilidade pela conformidade do produto com todos os requisitos aplicáveis definidos na legislação comunitária de harmonização. A marcação CE é a única marcação que atesta a conformidade do produto com os requisitos aplicáveis da legislação comunitária de harmonização aplicável que prevê a sua aposição. É proibido apor num produto marcações, sinais e inscrições suscetíveis de induzir terceiros em erro quanto ao significado ou ao grafismo, ou a ambos desta marcação. Pode ser aposta no produto qualquer outra marcação, desde que não prejudique a visibilidade, a legibilidade e o significado da marcação CE.

No geral, os rótulos dos produtos devem conter as seguintes informações:

- Informação do artigo (em romeno);
- O país de origem;
- O nome e endereço do produtor/operador e do importador;
- Data de validade (se aplicável);
- Descrição dos bens, com a descrição da lista de substâncias/ingredientes utilizados;
- Quantidade líquida (se aplicável), expressa em litros, centilitros, mililitros, quilogramas ou gramas;
- Data de validade (se aplicável);
- Instruções de uso (se aplicável);
- Declaração Nutricional (se aplicável);
- Preço de venda e o preço unitário estejam claramente indicados.

Mais informações relativamente à **rotulagem** de diferentes produtos: <https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/consumers/0905.html?root=0905>



Exportação

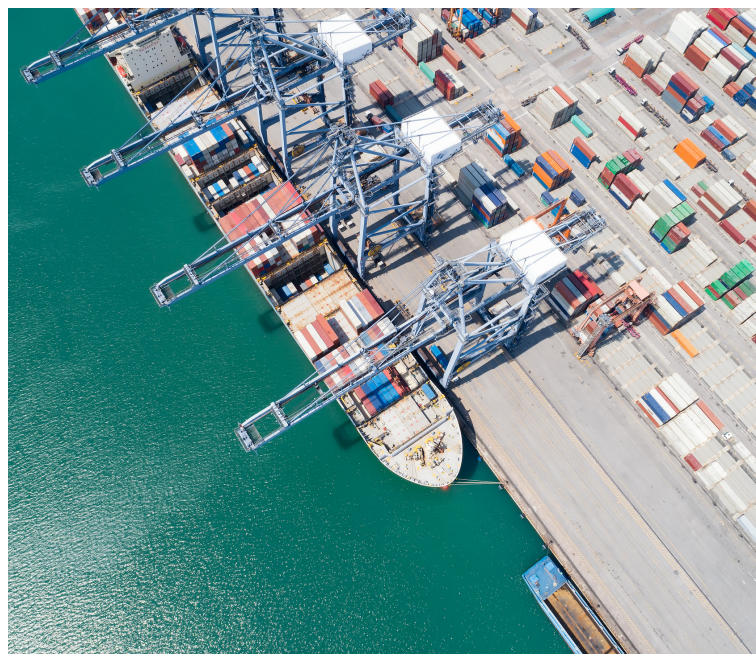
TARIFAS

Para além do que foi apresentado na secção de "Direitos aduaneiros" podemos ainda acrescentar que, o imposto de rendimento corporativo (CIT) aplica-se aos lucros gerados por todas as empresas, incluindo filiais de empresas estrangeiras.

Os residentes fiscais eslovacos são tributados sobre o seu rendimento a nível mundial. Os residentes fiscais da Eslováquia podem utilizar um método que permite eliminar a dupla tributação do seu rendimento quando este for tributado no exterior. Este método de isenção ou crédito pode ser usado para eliminar a dupla tributação (TDT) e do tipo de rendimentos.

Os não residentes fiscais eslovacos são tributáveis na Eslováquia apenas com os seus rendimentos de origem eslovaca. O rendimento de fonte eslovaca é definido pela legislação tributária local e inclui, entre outras coisas, a receita comercial de PEs e tipos passivos de renda como royalties, juros e receita da alienação de ativos.

A taxa padrão de CIT para 2020 é de 21%, aplicável aos contribuintes corporativos que obtiverem receitas fiscais relevantes superiores a 100.000 euros.



A Eslováquia não possui CIT local, estadual ou provincial. A taxa CIT para 2020, que foi de 15%, foi introduzida para contribuintes corporativos, empresários e trabalhadores independentes que obtêm receitas até 100.000 euros no período tributário relevante.

Exportação

MEIOS DE PAGAMENTO

Na Eslováquia, os principais cartões internacionais de débito e crédito são os da MasterCard e Visa. Alguns bancos aceitam transferências bancárias online, onde o cliente pode efetuar pagamentos num contexto de confiança do seu próprio banco.

A maioria dos cidadãos utiliza cartões para pagamento de compras, nomeadamente transações de retalho, sendo mais usual o uso de cartões de débito.

No que diz respeito a transações em envolvente internacional, o método de pagamento mais amplamente aceite é a carta de crédito confirmada e irrevogável (*letter of credit*). Pagamentos como documentos de conta pagamento ou de conta aberta podem ser preferidos pelos compradores romenos, apesar de poder envolver mais risco para o exportador. Os pagamentos internacionais devem ser acompanhados por uma declaração de pagamentos. Também se recorre muitas vezes a créditos documentários.



Exportação

CULTURAL NEGOCIAL

Os eslovacos são conhecidos pelo seu profissionalismo e leveza nos negócios. São pessoas amigáveis, mas reservadas e serão necessárias algumas visitas para os conhecer antes para que eles se sintam à vontade para negociar. A etiqueta de negócios neste mercado dá muita importância ao comportamento que é tido como correto por isso é importante manter uma postura profissional em todos os instantes.

As reuniões devem ser sempre agendadas e a pontualidade é levada com rigor. As reuniões iniciais são agendadas como apresentações para se dar a conhecer e criar confiança com os associados eslovacos. A primeira reunião pode ser com um gerente intermediário e não com a pessoa responsável por tomar as decisões. É normal, por vezes, fazerem conversa social antes de entrarem em negociações.

No início de uma reunião, as saudações devem incluir um aperto de mão firme e contato visual direto, na verdade os eslovacos tendem a acreditar que se não existir contacto visual essa pessoa terá algo a esconder. Após esta fase inicial é aconselhado que a pessoa se mantenha de pé até ser convidado a sentar-se, pois poderá haver planeamento de lugares. No caso de serem trocados presentes, estes são abertos imediatamente após serem recebidos.

A cultura eslovaca faz com que estes evitem confrontos, tendo por hábito adotar uma abordagem indireta nos negócios. Apesar de darem bastante importância à pontualidade, os negócios são conduzidos lentamente e não parecem perturbados pela estrita adesão ao protocolo. Esta demora pode ser explicada pelo facto de o ambiente negocial ter carácter hierárquico e o poder de tomada de decisão ser mantido no topo da empresa.



Apesar de os eslovacos serem pessoas diretas e francas, também são sensíveis e corteses, tendo o cuidado de não ofender. As apresentações nas reuniões de negócios devem ser fáceis de entender e baseadas em factos e completas de modo a que seja possível tirar conclusões rapidamente. No entanto, devem ser detalhadas e, quando necessário, possuir gráficos e figuras para corroborar as reivindicações feitas. Não é aconselhado fazer alegações exageradas nem táticas de venda agressivas, uma vez que os eslovacos preferem lidar com pessoas honestas e humildes.

Relativamente ao vestuário a escolher, dado que esta sociedade é mais caracterizada por ser formal, o aconselhado é usar algo mais conservador. Assim, os homens devem usar fato e gravata simples e as mulheres devem optar por saias abaixo do joelho, com jóias elegantes e discretas.

Geralmente, depois das reuniões de negócios em locais informais ou durante os intervalos para o café, não é recomendável compartilhar assuntos pessoais, como noutras culturas. Algumas culturas utilizam estes momentos para ter um conhecimento maior sobre os seus parceiros, mas no caso da cultura eslovaca, em vez disso podem ser discutidos assuntos como política, questões nacionais, personalidades ambíguas e assim por diante.

Detalhes:

- A pontualidade é bastante respeitada, nomeadamente em empresas que operem na área internacional;
- A franqueza é valorizada nesta cultura;
- Oferecer presentes é considerado educado, não sendo necessário estes serem muito dispendiosos. No caso de reuniões negociais com contrapartes estrangeiras, é recomendado oferecer algo tradicional do seu país de origem.
- Muitas empresas fecham ou operam com apenas um número mínimo de funcionários durante o mês de agosto.



O que fazer?

- Chegar antecipadamente a reuniões;
- Informar com antecedência no caso de se esperar chegar atrasado;
- Desenvolver relacionamentos;
- Respeitar hierarquias nos processos de tomada de decisão e em *seating plan*;
- Oferecer algo tradicional do país de origem;
- Atenção ao vestuário de acordo com a ocasião/evento.



O que não fazer?

- Chegar atrasado;
- Apressar relacionamentos;
- Usar roupa extravagante;
- Ser arrogante ou presunçoso;
- Marcar reuniões as sextas-feiras à tarde.

VISÃO DO MERCADO

Nos últimos anos, verificou-se um crescimento bastante elevado do PIB para um país considerado desenvolvido. Baixa taxa de desemprego (em 2019 ficou abaixo de 7%). No setor automóvel há a destacar a abertura de uma nova fábrica da Jaguar no final de 2018. Verificou-se um claro aumento da capacidade produtiva do país e do Investimento Direto Estrangeiro (IDE). Realizaram-se recentemente diversos projetos de envergadura no que respeita a infraestruturas públicas. Setores identificados com boas oportunidades para empresas estrangeiras exportadoras: componentes para a indústria automóvel (especialmente os que estão alinhados com as metas de redução de emissões de CO₂), transportes e infraestruturas, transporte ferroviário (planos de investimento para a modernização de comboios e de veículos de transporte público), indústria energética e indústria agroalimentar. Destaca-se, de forma particular, o crescimento da indústria automóvel, como se atesta com a abertura no país da nova unidade produtiva da Jaguar.

Principais setores importadores: eletrotécnica, automóvel, energia, serviços, farmacêutico.

Principais produtos/mercadorias importados/as (agrupados/as por códigos SH):

1) Componentes automóvel; 2) Telemóveis; 3) Automóveis; 4) Derivados de petróleo; 5) Cabos e fios; 6) Gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos.

85% das trocas comerciais têm como pano de fundo a União Europeia. Nesta relação, o maior país exportador é a Alemanha (22,3% em 2019), o segundo, a República Checa (11%), seguido da Polónia (7,5%). Institucionalmente, o relacionamento com a República Checa é muito importante, pois os dois países têm uma história recente comum da qual decorrem acordos bilaterais exclusivos que conduzem a uma integração ainda maior de ambos os mercados. Neste sentido, é fundamental mencionar o “Visegrad Group” (V4), aliança cultural e política de quatro países da Europa Central - República Checa, Hungria, Polónia e Eslováquia. A Eslováquia possui um ambiente de negócios transparente, o que significa que obter crédito é uma tarefa relativamente fácil.

A proteção dos investidores, no entanto, é um segmento que requer melhorias substanciais. O Banco Mundial e a IFC classificam a Eslováquia em 117º lugar no mundo em termos de proteção de investidores. Contam-se 20 pagamentos de impostos corporativos a ser realizados em cada ano. O IVA é o imposto mais oneroso do regime tributário das empresas, com 12 pagamentos a ser realizados por ano.

Muitas vantagens para investidores da União Europeia: posição estratégica na Europa com grande potencial de exportação; estabilidade política e económica; moeda comum – Euro; produtividade do trabalho; mão-de-obra qualificada e relativamente barata; capacidades linguísticas; uma das economias mais abertas da Europa; grande potencial na área da investigação, desenvolvimento e inovação; infraestruturas tendencialmente desenvolvidas; atrativos incentivos ao investimento.

Referências

BIBLIOGRÁFICAS

Ficha de mercado da AICEP:

<http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=79>

<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Detalhe.aspx?documentId=%7B8CEF9EC1-2A8B-4B9E-B8A9-0F47D7EB31BD%7D>

Statista:

<https://www.statista.com/search/?q=Slovakia>

ITC Trade map:

[https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

[nvpm=1%7c703%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c703%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

<http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/SVK>

World Atlas:

<https://www.worldatlas.com/articles/what-are-the-biggest-industries-in-slovakia.html>

Santander:

<https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/slovakia/general-presentation>

<https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/slovakia/economic-outline>

<https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/slovakia/foreign-trade-figures>

Portal Diplomático:

<https://www.portaldiplomatico.mne.gov.pt/relacoesbilaterais/paises-geral/eslovaquia>

Passaport to trade:

<https://businessculture.org/eastern-europe/slovakia/business-etiquette/>

<https://businessculture.org/eastern-europe/slovakia/>

Trading Economics:

[https://tradingeconomics.com/slovakia/sales-tax-](https://tradingeconomics.com/slovakia/sales-tax-rate#:~:text=Sales%20Tax%20Rate%20in%20Slovakia%20is%20expected%20to%20reach%2020.00,according%20to%20our%20econometric%20models.)

[rate#:~:text=Sales%20Tax%20Rate%20in%20Slovakia%20is%20expected%20to%20reach%2020.00,according%20to%20our%20econometric%20models.](https://tradingeconomics.com/slovakia/sales-tax-rate#:~:text=Sales%20Tax%20Rate%20in%20Slovakia%20is%20expected%20to%20reach%2020.00,according%20to%20our%20econometric%20models.)

União Europeia:

https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/slovakia/index_en.htm



Cofinanciado por: