SOUTHERN AFRICA GLOBAL COMPETITIVENESS HUB

GUIA DOS PRACTICANTES PARA IMPORTACAO DE PRODUTOS FRESCOS PARA MERCADOS DA AFRICA DO SUL

FEVEREIRO 2006
Versao I

USAID/África Aústral

USAID Contrato No. AFP-I-801-03-00020-00, T.O. #801

P.O. Box 602090 ▲Unit 4, Lot 40 ▲ Gaborone Commerce Park ▲ Gaborone, Botswana ▲ Phone (267) 390 0884 ▲ Fax (267) 390 1027
E-mail: info@satradehub.org

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE | SOUTHERN AFRICA

Prefácio

O USAID Trade Hub tem como objectivo a aceleração do crescimento económico realçando a competitividade das empresas e produtos da África aústral (Zâmbia, Mozambique, Lesotho, Suazilândia, África do Sul, Namíbia, Angola, Malawi e Tanzânia) em mercados domésticos, regionais e de exportação. O Trade Hub funçiona attravez de prestar assistência para canais de mais valia dentro de diversos sectores para amelhorar enlaces do mercado, inovação no produto e no processo, comprazer com a qualidade e os outros padrões e construindo dess modo uma vantagem de competitividade sustentável dentro das empresa, das indústrias e dos canais de fonte.

Através deste manual, a plataforma de comércio de USAID procura ajudar a exportadores em países de SADC a compreender os procedimentos a seguir para exportar para a África do Sul. O manual fornece também a informação de instituições relevantes na África do Sul e seus detalhes e documentação do contacto requeridos.

Esta é a versão I deste manual, e qualquer comentário, e contribuição serão bem-vindos para melhorar seu valor aos potenciais exportadores da região.

Se bem que USAID Trade Hub fez um esforço para se assegurar de que a informação neste manual esteja correcta, não pode aceitar a responsabilidade para o sucesso ou a falha em nenhumas transacções de negócio empreendidas com informação desta publicação.

Índice

ACRÓNIMOS E ABREVIATURAS 1

1. INTRODUÇÃO 2

1.1 FUNDO 2
1.2 RAZÕES ESTRATÉGICAS PARA EXPANDIR NO EXTERIOR 2
1.3 CARACTERÍSTICAS DO SISTEMA DE MARKETING DO PRODUTO FRESCO SUL AFRICANO 3
1.4 ORDEM DE ACTIVIDADES: 4
1.5 ESTRUTURA E CONTEÚDO DO MANUAL 4

2. QUALIDADE E SEGURANÇA ALIMENTAR NA HORTICULTURA DE EXPORTAÇÃO... 5

2.1 WTO 6
2.2 IPPC 6
O WEB SITE DE IPPC (HTTPS://WWW.IPPC.INT/IPP/EN/DEFAULT.JSP) É UM LOCAL ÚTIL DE REFERÊNCIA E ALISTA OS PONTOS DE CONTACTO DE TODO OS NPPOS GLOBAIS 6
2.3 NPPO 6
2.4 COMMISSAO ALIMENTAR DO CODEX (CODEX) 7
2.5 FLUXOGRAMMA DO PROCEDIMENTO DO SPS 7

3. PROCESSO 9

ETAPA 1: DECIDIR O QUE PRODUZIR 9
ETAPA 2: IDENTIFICAR UM MERCADO APROPRIADO NA ÁFRICA DO SUL 9
ETAPA 3: IDENTIFICAR UM AGENTE EXPORTADOR 10
ETAPA 4: SOLICITAR UMA LICENÇA DA IMPORTAÇÃO 10
ETAPA 5: ASSISTÊNCIA NA COMPILAÇÃO DE PAIS ES EXPORTADOR 11
ETAPA 6: RECEBER UMA LICENÇA DA IMPORTAÇÃO COM CERTAS CONDIÇÕES A OBSERVAR 12
ETAPA 7: RECEBER UM CERTIFICADO FITOSSANITÁRIO 12
ETAPA 8: COMPREENDER OS REGULAMENTOS QUE GOVERNAM O MATERIAL DE EMBALAGEM DE MADEIRA QUE ENTRA EM ÁFRICA DO SUL 12
ETAPA 9: FAMILIARIZAR COM A LEI DA PESTE DE RSA AGRIC (AGE O NO. 36 DE 1983) 13
ETAPA 10: EXPORTAÇÃO PARA RSA: INSPECÇÃO NO PORTO DA ENTRADA 13

4. TERMOS DE ENTREGA (INCOTERMS 2000), DOCUMENTAÇÃO, PROCEDIMENTOS E DEVERES NO PORTO DE ENTRADA 13

4.1 FLUXO PASSO A PASSO DOS DOCUMENTOS ORIGINAIS NA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS HORTÍCOLAS. 14
4.2 TERMOS DE COMÉRCIO ESPECIAIS EM VENDAS DE EXPORTAÇÃO (INCOTERMS) 15

ANEXO I ACORDOS WTO NO SPS E NO TBT 20

ANEXO II PRINCIPAIS ACTORES DA INDUSTRIA SUL AFRICANA 21

ANEXO III FORMULARIO DE PEDIDO DA LICENÇA DE IMPORTAÇÃO 26

ACRÓNIMOS E ABREVIATURAS

CODEX	Codex Alimentarius Commission (Comissão alimentar Codex)
CFR	Cost and Freight (Custo e frete)
CIF	Cost, Insurance and Freight (Custo, seguro e frete)
CIP	Carriage and Insurance Paid (Transporte e seguro pagos)
CPT	Carriage Paid To (Transporte pago para)
DAF	Delivered at Frontier (Entregue na fronteir)
DB	Debarking (Desembarcar)
DDU	Delivered Duty Paid (Entregue direitos pagos)
DDP	Delivered Duty Free (Entregue livre de direitos)
DÊS	Delivered Ex Ship (Entregue no navio)
DEQ	Delivered Ex Quay (Entregue no cais)
EU	European Union (União Europeia) - UE
FAO	Food and Agricultural Organization (Organização mundial alimentação)
FAS	Free Alongside Ship (Entregue ao longo do navio)
FOB	Free on Board (Livre a bordo)
FPM	Fresh Produce Markets (Mercado de produtos frescos)
F&V	Fruit and Vegetables (Frutos e vegetais)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo geral em tarifas e em comércio)
HT	Heat Treatment (Tratamento térmico)
IPCC	International Plant Protection Convention (Convenção internacional da protecção de planta)
ISPM	International Standards for Phytosanitary measures (Padrões internacionais de medidas fitossanitárias)
MB	Methyl Bromide (Brometo Methyl)
NDA	National Department of Agriculture (Departamento nacional de agricultura)
NPPO	National Plant Protection Organization (Organização nacional da protecção de planta)
NTB	Non-Tariffs Barriers Barreiras não tarifarias
PCT	Perishable Cargo Triangle (Triângulo de cargas pereciveis)
PRA	Pest Risk Assesssment (Avaliação de risco da Peste)
R	Rand Sul Africano (US$ 1 = R 6.2)
RPPO	Regional Plant Protection Organization (Organização regional da protecção da planta)
SADC	Southern African Development Community (Comunidade de desenvolvimento dos países da África Aústral)
SAMSA	South African Maritime Safety (Autoridade segurança marítima da África do Sul
SME	Small and Medium-size Enterprise (Pequena e media empresa)
SPS	Sanitary and Phytosanitary (Sanitário e fitossanitário)
TBT	Technical Barriers to Trade (Barreiras técnicas ao comércio)
TO	Task Order (Ordem das actividades)
VTS	Vessel Traffic Services (Serviços do tráfego de navios)
WHO	World Health Organization (Organização Mundial de Saúde) - OMS
WTO	World Trade Organization (Organização Mundial do Comércio) - OMC

1. INTRODUÇÃO

1.1 Fundo

O objectivo primário deste manual é prestar assistência ao agro negocio em todos os países de SADC a alcançar mercados de exportação remunerativos para o produto hortícolas na África do Sul. O manual contribui para este objectivo fornecendo informação detalhada na estrutura reguladora e protocolar na África do Sul.

África do Sul representa maior mercado para produtos hortícolas frescos na África sub-Sahariana. O sector agrícola formal na África do Sul gera uma renda bruta de mais do que R50 bilhão (US$ 8.1 bilhões) por ano. Cerca de R14 bilhão (26%) disto é gerado dos produtos hortícolas. Os sete produtos agrícolas mais exportados de África do Sul são laranjas (793 561 toneladas), vinho (268 498 680 litros), maçãs (282 674 toneladas), uvas (239 500 toneladas), peras (166 630 toneladas),toranja(162 374 toneladas) e limões (133 804 toneladas). Além disso, África do Sul importa mais de R5 bilhão de produtos hortícolas por ano.

Está crescendo o reconhecimento que a África do Sul poderia ser um mercado lucrativo para produtores hortícolas da região da SADC. Há uma percepção entre países de SADC que África do Sul usa as medidas (SPS) sanitárias e fitossanitárias para finalidades proteccionistas. Algumas dessas preocupações tem fundamento, pois a principal dificuldade em lidar com medidas do SPS é a dificuldade em distinguir aquelas que são justificadas por um objectivo legitimo e por ter uma justificação científica, daquelas que são aplicadas para proteger os produtores domésticos do das exportações agrícolas do outros países. Os obstáculos em importar para África do Sul são, entretanto, pela maior parte burocráticos e envolvem questões complexas, que nem sempre são bem compreendidas.

A maioria de países de SADC não estão bem colocados no que concerne este ponto. A falta de informação completa no número das medidas do SPS e de outras barreiras não tarifarias (NTB) que afectam sua exportação para África do Sul, eles estão incertos se estas medidas são consistentes ou inconsistentes de acordo com SPS da organização de mundial comércio (WTO), e não têm nenhuma estimativa de confiança do impacto de tais medidas em sua exportação.

Alguns dos países na região de SADC são também incapazes de participar eficazmente no processo de ajuste internacional que relacionado com às medidas do SPS e consequentemente enfrentam dificuldades quando pedidos para encontrar-se com exigências do mercado de importação tal como África do Sul. Algumas das dificuldades em conformar-se aos padrões ajustaram-se pelo WTO emana da falta de infra-estruturas apropriadas e da falta da perícia científica e técnica. Atrasos são causados o mais frequentemente pelo departamento relevante do país que exporta pois não tem a informação suficiente no que concerne pestes e as doenças do seu país, e não respondendo adequadamente aos pedidos para a informação de África do Sul.

1.2 Razões estratégicas para expandir no exterior

Uma coisa deve estar clara de inicio, exportar não é fácil. De facto, é mais complicado, mais arriscado e mais cara do que operando-se no mercado doméstico. A maioria de

pequenas e medias empresas (SMEs) são fabricantes dos produtos do que comerciantes. Como tal negociar torna-se secundário e geralmente restrito ao mercado domestico familiar.

A responsabilidade para o uso de escassos recursos reside numa gerência de topo da companhia. Consequentemente, a decisão para usar aqueles recursos deve encontrar um bom contrapeso entre seus rendimentos e seus custos. A pergunta principal a responder é se a companhia é forte o bastante para ter sucesso ou simplesmente sobreviver na batalha com a competição no exterior.

Cada exportador deve responder às seguintes perguntas na preparação para a exportação:

- Quais são as razões primarias para a exportação?
- Que produtos você planeia exportar?
- Quando è que você planeia exportar?
- Meu produto goza de vantagens sazonais, de qualidade, de bom preço em relação ao produto doméstico sul Africano?
- Você planeia exportar para um especifico mercado geográfico na África do Sul?
- Para que tipo de cliente? Seu tipo de clientes estão concentrados em áreas geográficas especificas?
- Como você organiza suas actividades? Você vai estabelecer um escritório em África do Sul? Você vai usar agentes de exportação? Você vai usar um distribuidor?
- Como você identifica as necessidades do cliente?

Muitos exportadores precederam-no em tentar fazer o negócio no mercado Sul Africano sul. Alguns deles tiveram boas razões. Seus motivos eram, por exemplo:

- Para conseguir vendas mais elevadas, retorno mais elevado, e maior lucro,
- Esforçar em cooperar com parceiros comerciais da África do Sul para estimular o desenvolvimento da companhia, fornecer o acesso à nova tecnologia e tornar a organização mais eficiente.

Outros têm motivos da natureza táctica, como:

- Mercado local esta saturado e não permite o crescimento;
- Evitar a competição ou,
- Seguir concorrentes em mercados recentemente abertos.

Outros têm razões oportunas para exportar:

- Para vender o excedente de produção;
- Para explorar a capacidade de reposição;
- Para espalhar o custo de produção e/ou os custos do desenvolvimento de produto sobre mais unidades vendidas.

O gerente deve estabelecer as razões porque a sua companhia deve exportar para África do Sul. As razões devem ser sadias o suficiente para justificar o investimento elevado em exportar.

1.3 Características do sistema de marketing do produto fresco Sul Africano

O sistema de marketing de produtos frescos na África do Sul é caracterizado pelos seguintes traços:

1. África do Sul é um exportador líquido de uma variedade grande de produtos frescos, de citrinos e de frutas subtropicais. Uma relativa pequena quantidade de frutas, tais como o kiwi, bagas e melões, é também importado. O marketing da fruta fresca consequentemente é orientado na maior parte para a exportação fora de África do Sul.

2. África do Sul é na maior parte auto suficiente na produção de vegetais frescos. As batatas e o tomate compõem aproximadamente 60 por cento da produção vegetal total, com as batatas a contribuírem em cerca de (aproximadamente 45 por cento). quantidades relativamente pequenas de vegetais são exportadas. O marketing de vegetais frescos centra-se mais no mercado doméstico Sul Africano. O comércio dos vegetais ocorre na maior parte através dos mercados municipais situados em grandes centros urbanos. De acordo com os dados fornecidos pelo departamento de agricultura, entre 53 % e 58% dos vegetais são distribuídos através de tais mercados de produto frescos. Estes mercados são acessíveis ao público, aos comerciantes, aos grossistas e aos retalhistas. Os vendedores ambulantes e os comerciantes informais compram seu produto nestes marcadores, enquanto que os grossistas compram seu produto através das canais directos - isto é directamente dos produtores ou dos agentes. Este canal de marketing directo permite o seguimento, a qualidade e segurança alimentar total, que os grossistas estão começando a insistir junto de seus fornecedores.

3. O mercado do produto fresco espelha a dualidade do sistema económico da África do Sul, onde por um lado existe uma economia sofisticada, desenvolvida, e por outro uma economia em vias de desenvolvimento. A produção e a distribuição do produto fresco são ambas caracterizadas por esta assimetria com um pequeno número de relativamente grandes produtores bem estabelecidos comercialmente dum lado comerciais, e uma variedade de produtores fragmentados, de pequena escala no outro lado.

4. Várias forma de legislação regulam o mercado do produto fresco, por exemplo, lei dos agentes do produto frescos de 1992 e do lei municipal.

1.4 Ordem de actividades:

Ordem de actividades feita para:

- Desenvolver um manual prático que ajude empresas dos países de SADC a identificar oportunidades e melhorar seu conhecimento do processo e dos passos a seguir na importação de produtos hortícolas na África do Sul;
- Compilar uma lista dos principais importadores de produtos hortícolas na África do Sul com informação dos tipos de produtos e padrões que de qualidade requerem;
- Compilar uma lista das companhias d logística que prestem serviços de manutenção aos países alvos da região.

1.5 Estrutura e conteúdo do manual

O capítulo 2 contem um esboço dos vários acordos internacionais, com breves detalhes dos vários organismos internacionais envolvidos na definição dos padrões. O capítulo 3 detalha passo a passo o processo em exportar produtos hortícolas frescos para África do Sul. O capítulo dá detalhes dos mercados potenciais na África do Sul, procedimentos em começar obter licenças de importação e o tratamento correcto do material de embalagem.

No capítulo 4, os vários documentos que devem acompanhar toda a mercadoria exportado em África do Sul são discutidos. Nós explicamos também o processo a ser seguido no porto da entrada.

2. QUALIDADE E SEGURANÇA ALIMENTAR NA HORTICULTURA DE EXPORTAÇÃO

Para ter êxido num mercado mundial altamente competitivo, os objectivos chaves para todo o país que exporta produtos perecíveis devem ser fornecer produtos de qualidade. Entretanto, os produtos de boa qualidade e gosto já não são suficientes para assegurar o sucesso, porque é agora necessário fornecer garantias que os produtos de alimento são seguros e seguir a sua origem.

Questões de saúde humana e animal, assim como a segurança alimentar, estão na ordem de dia nas agenda de diversos países desenvolvidos, abastecida por casos recentes do envenenamento alimentar, da propagação de pestes entre animais, e da contaminação ambiental. Os países em vias de desenvolvimento reconhecem que, em diversos casos, estes interesses são legítimos, mas temem que os países desenvolvidos e outros países em vias de desenvolvimento possam usar medidas do SPS para finalidades proteccionistas.

Os países em vias de desenvolvimento exportam aproximadamente US$13 bilhão das frutas e dos vegetais (F&V) cada ano, que faz perto de 60% de exportações hortícolas globais. Quando o comércio de F&V continuar a expandir, os padrões cada vez mais complexos do SPS (tais como níveis microbial) ajustados pelos mercados principais representam uma ameaça às exportações existentes e uma barreira aos novos actores.

Estes padrões de qualidade cada vez mais restritos criam uma polarização a favor dos países com infra-estruturas altamente desenvolvidas e fornecedores com recursos. Estas medidas sanitárias e fitossanitárias podem ter varias formas tais como requerer produtos que venham de uma área livre de doença da inspecção dos produtos, do tratamento ou processamento específico dos produtos, do ajuste de níveis máximos permissíveis de resíduos de pesticidas ou do uso de determinados aditivos alimentares permitidos pela lei, das exigências de quarentena e das proibições de importação. (As medidas sanitárias (saúde humana e animal) e fitossanitárias da saúde de planta) aplicam-se ao alimento produzido domesticamente e/ou às doenças locais do animal e da planta, assim como aos produtos que vêm de outros países, e podem-se dirigir as características do produto final.

Há uma variedade larga de organizações internacionais, com diferentes papéis, trabalhando no campo de padrões de F&V. Este capítulo focaliza no mais importante, no detalhe:

- O WTO, que fornece a estrutura no SPS e barreiras técnicas ao comércio (TBT);
- A organização nacional da protecção de planta (NPPO) que é uma organização formada a partir das linhas gerais internacionais da convenção da protecção de planta responsáveis pela prevenção da propagação de pestes das plantas e dos produtos da planta;
- O IPPC que é a organização internacional responsável pelo ajuste dos padrões fitossanitários e da harmonização das medidas fitossanitárias que dificultam o comércio;
- A comissão alimentar Codex (Codex) uma organização nascida da juncao da Organização Mundial de Alimentação (FAO) e da Organização Mundial da Saúde

(WHO), que ajusta padrões alimentares, linhas e textos relacionados tais como códigos de prática sob o programa dos padrões de alimento do FAO/WHO.

2.1 WTO

O WTO nasceu em 1995. É o sucessor do acordo geral nas tarifas e no comércio (GATT) estabelecidos na vigília da segunda guerra de mundo. O objectivo do WTO é facilitar, livremente, razoavelmente o fluxo de comércio. Isto é conseguido administrando os acordos de comércio, agindo como um fórum para as negociações de comércio, disputas de comércio estabelecendo-se, revendo políticas de comércio nacionais, ajudando os países em vias de desenvolvimento a rever a politica negocial através de auxílio técnico e programas de treino, e cooperando com outras organizações internacionais.

O WTO é responsável por controlar e reforçar dois acordos que têm um grande impacto na produção e o comércio de produtos hortícolas, que são:

- O acordo do SPS;
- O acordo de TBT.

2.2 IPPC

O IPPC é um tratado internacional, registado na FAO, relacionando-se com saúde da planta, a que 132 governos (até à data de 30 Dezembro 2004) aderiram incluindo África do Sul e todos países restantes de SADC.

A finalidade do IPPC é fixar uma acção comum e eficaz para impedir a propagação e a introdução de pestes das plantas e dos produtos da planta, e para promover medidas apropriadas para seu controle. A convenção fornece uma estrutura e um fórum para a cooperação internacional, a harmonização e a partilha técnica entre as partes dedicadas a esses objectivos. A execução envolve a colaboração de NPPOs e de organizações regionais da protecção de planta (RPPOs).

Desde a sua fundação, o IPPC teve um papel importante no comércio internacional da planta e dos produtos da planta. As partes em questão tentam assegurar-se de que as pestes agrícolas e as doenças da planta não sejam importadas, estabelecida e propagada no país de destino, protegendo desse modo a agricultura nacional e internacional, assim como o ambiente em geral.

O IPPC é indicado pelo SPS como a organização internacional responsável para o ajuste de padrões fitossanitários e para a harmonização das medidas fitossanitárias que dificultam o comércio. Aproximadamente 17 padrões internacionais para medidas fitossanitárias (ISPMs) foram adoptados.

O Web site de IPPC (https://www.ippc.int/IPP/En/default.jsp) é um local útil de referência e alista os pontos de contacto de todo os NPPOs globais

2.3 NPPO

O departamento nacional da agricultura na África do Sul estabeleceu o NPPO sob as linhas gerais do IPPC. A finalidade do NPPO é impedir a introdução e a propagação das pestes das plantas e dos produtos da planta, e promover medidas para seu controle. O NPPO tem como principais funções:

- A inspecção de plantas em crescimento em áreas sob cultivo, e das plantas e dos produtos das plantas no armazenamento e no transporte, particularmente com o objectivo de reportar a existência, a eclosão e a propagação de pestes da planta e de controlar aquelas pestes;
- A desinfecção das mercadorias compostas de plantas e de produtos da planta que movem-se no tráfego internacional, e seus recipientes (material de embalagem inclusos), os locais de armazenamento, e transporte de todos os tipos empregues;
- A emissão de certificados fitossanitários, de certificados da origem das mercadorias das plantas e dos produtos da planta;
- Listar as pestes, a introdução de que é proibida ou restringida, porque afectam plantas e produtos da planta de importância económica ao país.

Em arranjar licenças da importação e em concluir PRAs, os NPPOs dos países importadores e exportadores ligam se com cada um extensivamente. Ao exportador, uma comunicação do NPPO do seu país expedirá o processo de uma licença da importação desde que o exportador possa fornecer a informação e a documentação a seu NPPO quando requerido.

2.4 Commissao Alimentar do Codex (Codex)

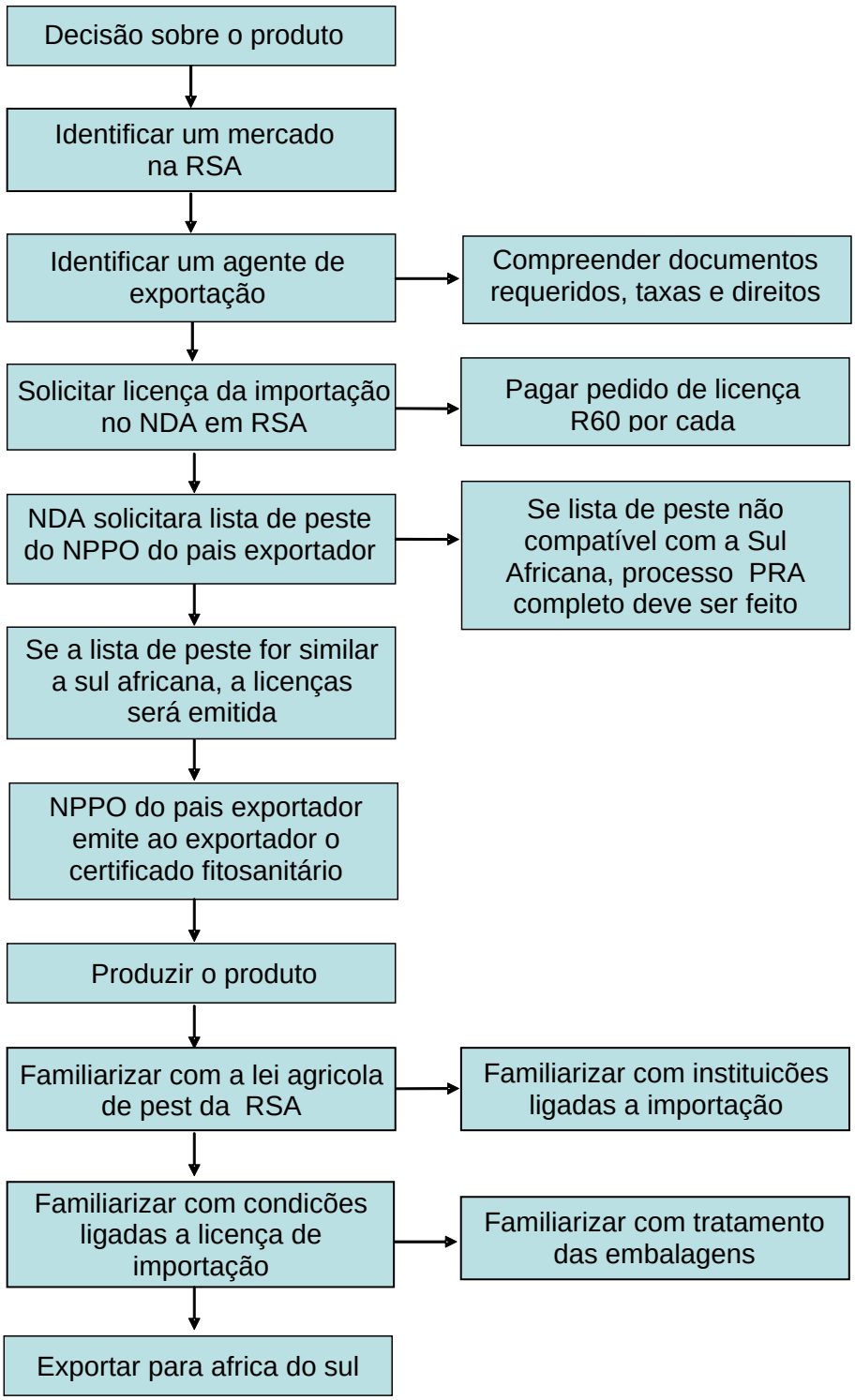
O Codex foi estabelecido em 1962 pela FAO que esta baseado em Roma e pelo WHO baseado em Genebra. Procura desenvolver padrões de segurança do alimento, linha gerais e textos relacionados tais como códigos de prática sob o programa dos padrões de alimento do FAO/WHO. A finalidade principal deste programa é proteger a saúde dos consumidores, assegurar a prática justa no comércio de alimento, promover a coordenação do trabalho dos padrões de alimento empreendido por organizações governamentais e não governamentais internacionais (NGOs), e publicar padrões concordados num Codex Alimentarius.

O Codex Alimentarius é a colecção completa dos padrões, dos códigos de prática, das linhas gerais, e das recomendações adoptadas pela comissão para conseguir seus objectivos. Os padrões, as linhas gerais e as recomendações estabelecidos pelo Codex em aditivos alimentares, resíduos dos pesticidas, a contaminação, os métodos de análise e amostragem, e os códigos e linhas gerais de práticas higiénicas são reconhecidos pelo acordo do SPS como a referência internacional para exigências de segurança do alimento na africa do Sul, os resíduos permitidos de pesticida são administrados pelo Lei 36/1947. O departamento de agricultura parou publicar desde 2002, e as listas disponíveis relacionam-se aos produtos químicos registados antes desta data. Os níveis mínimos permitidos dos resíduos na África do Sul são mais elevados do que aqueles permitidos por CODEX, mas os re-exportadores dos produtos hortícolas (fora de África do Sul) são convidados a submeterem-se aos regulamentos do destino final. As regras do EU são actualizadas regularmente e o mais actual pode ser encontrado em: http://www.pesticides.gov.uk/uploadedfiles/Web_Assets/PSD/MRL_Spreadsheet.xls.

2.5 Fluxogramma do procedimento do SPS

A seguinte segue o fluxo do produto e toda a documentação relevante desta área requerida para o produto ser exportado em África do Sul. No capítulo 4 do manual, nós explicamos o processo que é seguido no porto de entrada em África do Sul, assim como a documentação requerida.

A carta de fluxo segue o produto desde a produção, identificando um mercado apropriado, identificando os agentes de exportação apropriados, aplicação para obtenção de uma licença da importação, certificação fitossanitária, e tratamento do material de embalagem de madeira.



3. PROCESSO

Etapa 1: Decidir o que produzir

A indústria da fruta, da flor e do vegetal consiste numa larga disposição das colheitas e os produtos, cada um com diferentes fontes de aprovisionamento condicionam, o marketing necessitado, e tendências das demandas. Enquanto estes produtos compartilharem dos canais e de experiências comuns de marketing, assim como tendências e problemas um tanto similares, por mercado de frutas ser impar, os vegetais e flores devem ser mantidos em mente.

Em particular, frutas e vegetais frescos são introduzidos no mercado completamente sob forma de produtos processados. Este sistema de marketing mudou substancialmente em anos recentes. Tendências de descentralização e marketing directo, a concentração e produção geográfica especializada, a competição inter-regional, o aumento das importações e exportações, a integração vertical da produção e do marketing, o aumento do consumo por consumidores baixo rendimento, a urbanização e a disponibilidade do produto fresco com a expansão dos canais informais.

As questões acima mencionadas têm um impacto na decisão de e de quando produzir. Os produtores fora da África do Sul têm que compreender o ambiente sempre em mudança do mercado antes de começarem em produzir um produto destinado ao mercado sul africano

Etapa 2: Identificar um mercado apropriado na África do Sul

A crescente diversidade dos produtos no mercado é uma notícia boa para o cliente e fornece aos vendedores maiores oportunidades de estabelecer um nicho de mercado para alguns produtos hortícolas. Isto é especialmente verdadeiro na África do Sul, que tem uma classe media emergente com o dinheiro a gastar em produtos hortícolas de nicho de qualidade superior

Mas para explorar esta nicho do mercado, o vendedor deve compreender o ambiente complexo e dinâmico do mercado. Essa compreensão pode somente ser adquirida através do contacto constante com o mercado. Consequentemente, os produtores que estão separados do mercado por uma distância geográfica grande estão em desvantagem.

No anexo I do manual, nós fornecemos detalhes das principais empresas que operam na indústria da fruta e do vegetal em África do Sul. O anexo fornece nomes de companhia, detalhes do contacto, endereços do email e serviços. Estas companhias operam no mercado do hortícolas sul africano e poderiam ajudar os produtores em países de SADC a estabelecer a demanda do mercado para produtos, e a desenvolver e prestar serviços de manutenção a esse mercado. identificar um mercado alvo para exportar é de importância crítica para estabelecer suas exigências da segurança alimentar. Todos os grossistas alimentares do sul africanos estão-se movendo para insistir na certificação EurepGap e do ponto de controle da análise de perigo (HACCP) e utilizam revisores de contas contratados para executar inspecções na fazenda. No exemplo da produção orgânica, cada grossista tem também as exigências específicas de etiquetagem que deve ser analisado durante o estágio da deliberação para quem exportar. Estas exigências são

específicas ao comprador, e alguns compradores podem ser satisfeitos sem estas exigências.

Etapa 3: Identificar um agente exportador

No contexto actual do marketing, o produtor primário tem ainda determinadas responsabilidades importantes para com consumidores. O produtor é a pessoa que carrega o risco financeiro se o produto não satisfaz com as exigências de mercado. O produtor, embora o proprietário do produto, não pode cumprir com todas as funções da produção ao marketing. O produtor apontará consequentemente agentes para cumprir determinadas tarefas, e estes agentes apontarão por sua vez outros agentes para outras funções especializadas. Alguns dos agentes que operam na corrente de fornecimento incluem o seguinte:

- Agentes de transporte e manuseamento;
- Agentes de exportação;
- Agentes de transporte e navegação; e
- Agentes de marketing

Etapa 4: Solicitar uma licença da importação

Se a colheita e para ser exportada para África do Sul, então uma licença da importação devera ser requerida. No exemplo das colheitas não cultivadas em África do Sul, tal como o coco, uma avaliação de risco da Peste não é requerida. Isto pode ser sabido consultando l NPPO sul africano.

Antes de importar bens (planta e produtos da planta) cada importador deve obter uma licença da importação (ver o anexo II) no NPPO da África do Sul. Antes da licença ser emitida, uma decisão sobre se deve-se conduzir uma avaliação de risco da Peste (PRA) baseada em dados científicos será tomada. A aplicação para obter a licença da importação deve ser submetida pelo menos 60 dias antes da data da chegada dos bens.

As etapas a seguir para obter uma licença da importação são:

i. Preencher os detalhes nos formulários de aplicação da licença. O formulário pode carregato do Web site de NDA, www.nda.agric.za

ii. Submeter somente uma cópia assinada do formulário de aplicação terminado aos seguintes endereços:

National Department of Agriculture,
Directorate Plant Health
Permit Office

Pretoria	ou	Stellenbosch
Telefone: 012 319 6102/6531/6396		de telefone: 021 809 1617
Fax: 012 319 6370		Fax: 021 887 509
Email: JeremiahMA@nda.agric.za		E-mail: HaroonA@nda.agric.za

iii. O formulário de aplicação terminado deve ser submetido pelo menos 60 dias antes da data da importação

iv. O formulário de aplicação terminado deve ser acompanhado pela prova do pagamento de R60 (talão de depósito do banco ou recibo do caixa).

O pagamento da licença deve ser feito como segue:
Pagamento ao departamento de agricultura
Banco: STANDARD BANK
Filial: Arcadia
No. DE AGENCIA: 010845
CONTA N: 011251735
NOME Da CONTA: Import of Controlled Goods

OU

Pagamento em dinheiro: Department of Agricultural's cashier
Pretoria:
Agricultural Place, 20 Beatrix Street, Arcadia, Pretoria
Block P: Room GF 15

NOTA:

- Nenhuma aplicação será processada sem prova do pagamento;
- O exportador é responsável para cargas do banco local e estrangeiro;
- Cada licença da importação será válida por um ano;
- Forneça informação técnica apropriada a respeito dos bens a consignação para facilitar o processamento da licença;
- Especifique claramente o porto da entrada e meio de transporte;
- Se o porto da entrada não for uma fronteira designada designado, requeira a NDA para ter um inspector e forneça a data e a hora correctas;
- O tempo necessário para emitir uma licença depende do produto que esta sendo importado, do país de fonte e da finalidade para importar;
- Especifique formulário de aplicação se a licença será colectada ou deve lhe ser enviada por correio;
- Se aplicando-se em nome de alguém, assegura-se de por favor que você pague sob nome daquela pessoas ou companhia.

Etapa 5: Assistência na compilação de pais es exportador

Após ter recebido a aplicação da licença da importação, o NPPO em África do Sul colocara uma série de questões relacionadas com exigências fitossanitárias, embalagem e o transporte das plantas ,estas perguntas serão enviadas ao NPPO do país que pretende exportar para África do Sul. Após ter recebido respostas do NPPO do país que pretende exportar para África do Sul, uma decisão para emitir uma licença da importação, procedimentos do mitigação ou para empreender um PRA detalhado é feita.

A decisão para emitir a licença da importação é feita se não houver nenhuma ameaça de introduzir novas pestes que poderiam prejudicar o sector agrícola na África do Sul. A decisão para empreender uma avaliação de risco do peste é feita se houver uma possibilidade de introduzir novas pestes. O PRA é um processo longo que e empreendido para se avaliar a probabilidade de uma peste ser introduzida na África do Sul, as consequências económicas de uma possível infestação, e recolher a informação disponível a respeito das vias de entrada, a probabilidade da detecção, e as consequências no marketing/exportação na África do Sul.

No exemplo de um PRA que está sendo requerido, este processo é longo, dado que requer uma comunicação e a recolha extensiva de dados técnicos do risco da peste entre os países exportadores e importadores NPPOs. A submissão oportuna de dados do risco da peste ao NPPO sul africano pelo NPPO do país exportando representa o maior tempo em finalizar um PRA.

Etapa 6: Receber uma licença da importação com certas condições a observar

O exportador receberá uma licença da importação com uma lista das condições a serem observadas. As condições serão idênticas àquelas que seriam emitidas previamente pelo NPPO do país exportador. Algumas das condições serão fitossanitárias, como aquela em que o produto deve estar livre de determinados vírus, fungos e insectos, ou incluirão os procedimentos do mitigação a serem seguidos. Outras circunstâncias podem cobrir procedimentos da inspecção no país de origem.

Etapa 7: Receber um certificado fitossanitário

Um certificado fitossanitário é um original que mostre a origem do shipment e confirme a inspecção no país de fonte por um membro do país NPPO (ver o anexo III).

O exportador receberá um certificado fitossanitário do NPPO do país exportador. Isto será emitido somente se o NPPO estiver satisfeito que o produto não transportará pestes no ambiente sul africano e o exportador cumprir com todas as exigências fitossanitárias exigidas pela África do Sul. As exigências seriam emitidas ao NPPO do país exportador por África do Sul como parte das perguntas preparadas ao processar a licença da importação. Para que o NPPO assegure-se de que o exportado cumpra com todas as exigências fitossanitárias da África do Sul, terão que empreender inspecções do campo, amostragem, análise do laboratório, tratamentos (sob a supervisão ou por pessoas registadas) e a inspecção final antes de emitir um certificado.

Após a inspecção final e a certificação, as mercadorias devem ser exportadas dentro de 14 dias para assegurar a segurança fitossanitária dos produtos tendo em consideração à composição, à substituição e a re-infeccao

Etapa 8: Compreender os regulamentos que governam o material de embalagem de madeira que entra em África do Sul

O material de embalagem feito de madeira crua não processada fornece uma via para a introdução e a propagação de pestes tais como o Nematode Asian e do Long-horn. Para proteger árvores e florestas da propagação de tais pestes, um número de países incluindo a África do Sul e o bloco negociador fizeram exame da acção que regula as embalagens de madeira.

Os países membros, sob as linhas gerais do IPPC, adoptaram os padrões internacionais para linhas gerais fitossanitárias para o material de embalagem no comércio internacional (ISPM15) em março 2002. O ISPM15 e orientador para todas embalagens de madeira, incluindo paletes (novo ou reparado).

As condições de conformidade das embalagens de madeira entrando para África do Sul são:

i. O material de embalagem da madeira crua deve ter a marca do país de origem

ii. O material de embalagem deve ter a marca de certificação internacional
iii. O material de embalagem deve somente ser tratado com dos dois métodos:
   - Tratamento térmico (HT) em um kiln a uma temperatura de núcleo mínima de 56˚C para um mínimo de 30 minutos.
   - Fumigacao usando o brometo Methyl (MB) em 21˚C ou acima e à taxa de dosagem de 48g/m3.

Etapa 9: Familiarizar com a Lei da Peste de RSA Agric (age o No. 36 de 1983)

A aplicação e a introdução de uma licença da importação deve ser feita de acordo com os termos das provisões que regem a Lei da Peste, 1983 (age o No. 36 de 1983).
A lei fornece as medidas por que as pestes possam ser prevenidas e combatidas.
A lei é fornecida como o anexo IV do manual. É aconselhável que todo o exportador que pretende exportar em África do Sul compreende a lei.

Etapa 10: Exportação para RSA: Inspecção no porto da entrada

No ponto da entrada a África do Sul, as inspecções são realizadas pelo NPPO. Envolvem o escrutínio detalhado da documentação e as verificações para a identidade e a saúde de planta, a partir de uma amostra representativa, ou em toda a matéria da planta.

No porto da entrada, o importador deve despachar todos os originais com as autoridade aduaneiras sul africanas antes dos bens serem liberados. O material vegetal de alto risco importado para África do Sul é colocado sob quarentena no ponto de entrada. Isto será feito de acordo com condições da licença da importação ou se os materiais vegetais necessitarem ser verificados as condições fitossanitárias.

Nos casos onde quarentena é necessária, a licença da importação indicará as condições para o local e hora para a quarentena. É da responsabilidade do importador contactar o departamento relevante para reserva de espaço. Todos os custos da quarentena são cobertos pelo agente importa para África do Sul.

Para a informação adicional sobre quarentena, contactar por favor:

The NDA
Sub-directorate Plant Health
National Phytosanitary Matters

4. TERMOS DE ENTREGA (INCOTERMS 2000), DOCUMENTAÇÃO, PROCEDIMENTOS E DEVERES NO PORTO DE ENTRADA

Exportar requer uma enorme atenção ao detalhe, especialmente documentação. Se faltarem documentos originais ou preenchidos de forma errada, a transacção poderia ser anulada. Abaixo está uma lista dos documentos originais usados na exportação, indicando os procedimentos passo a passo dos documentos originais da exportação ,Incoterms (ver abaixo). Nem todos estes originais e termos serão relevantes para cada transacção da exportação.

Os países seleccionados exportando em África têm um formulário da declaração da moeda corrente emitido pelo banco de reserva para assegurar-se de que a factura/ invoice possa ser convertida em relação à moeda corrente estrangeira e que o dinheiro chegue eventualmente ao país de origem. Este é o caso na África do Sul, e este pode ser estabelecido por outros países de SADC, devendo para isso consultar o bancos comerciais.

4.1 Fluxo passo a passo dos documentos originais na exportação de produtos hortícolas.

Nesta secção nós fornecemos detalhes do fluxo da documentação ao exportar produtos hortícolas via aérea

Etapa 1: O produtor submete um invoice/factura comercial aos inspectores do departamento de Saúde da planta (Plant-Health) para a inspecção do produto.

Etapa 2: Os inspectores do departamento saúde/agricultura olham os preços, verificam o peso declarado e emitem um certificado de exportação.

Etapa 3: O produtor emite os originais ao/seu agente (aqui a responsabilidade das do produtor acaba), o agente prepara outros documentos originais, por exemplo, conta da linha aérea e formulários de entrada das alfandegas.

Etapa 4: O produto é pesado no departamento de serviços da linha aérea e emitido o peso

Etapa 5: Todos os originais são verificados para a aprovação final.

Etapa 6: O agente envia documentos originais aos oficiais das alfandegas a verificação.

Etapa 7: as alfandegas emitem os originais do frete aéreo e envia então os originais à linha aérea.

Etapa 8: Quando a mercadoria chega no aeroporto do país de destino, a companhia da linha aérea usa a factura aérea do frete para contactar comprador. A factura aérea deve claramente especificar se a mercadoria requer refrigeração

Etapa 9: A mercadoria é enviada as alfandegas para despacho aduaneiro. As alfandega cobram direitos em alguns produtos agrícolas.

Etapa 10: As alfandegas reterão a mercadoria para conduzir testes se alguns riscos fitossanitários específicos puderem ser percebidos.

Etapa 11: As alfandegas dão ao cliente um talão/recibo de retenção das mercadorias e um formulário para despacho da direcção de agricultura/saúde de planta

Etapa 12: O cliente leva então de todos os originais ao triângulo perecível da carga (PCT) para o endosso.

Etapa 13: O cliente leva então todos documentos despachados e preenche nas alfandegas um formulário de libertação das mercadorias e factura da linha aérea e da para colectar a mercadoria.

4.2 Termos de comércio especiais em vendas de exportação (Incoterms)

Incoterms sao termos de venda concordado pelo vendedor e pelo comprador para facilitar o processo de entrega de uma mercadoria e para especificar quem é responsável pelos custos do transporte até um ponto designado. Todos os Incoterms são reconhecidos por três-letras e menciona os nomes e o lugar de entrega. O Incoterms estão agrupados em quatro categorias:

- O primeiro, grupo E tem somente um termo de comércio: Ex Works (Ex – trabalhos) EXW
- O segundo, grupo F, indica a obrigação do vendedor de entregar os bens a um portador livre de risco e de despesas ao comprador.
- O terceiro, grupo C, inclui os termos que indicam a obrigação do vendedor em acarretar com determinados custos após o transporte principal, que é um ponto crítico no contrato de vendas: a obrigação em acarretar riscos e os custos mudam de uma parte para outra.
- O quarto, grupo D, inclui os termos que prescrevem que os bens devem ter chegado em um destino especificado.

Incoterms são providenciais aos exportadores desde que estas são uma ferramenta para controlar o risco, e representam também um custo aos exportadores que podem ter impacto na viabilidade da exportação.

4.2.1. Tipos de Incoterms

Grupo E: Partida

EXW – Ex Works (Ex – trabalhos): Quando os bens forem feitos disponíveis ao comprador nas instalações do vendedor para a colecta com obrigação mínima do vendedor em transportar os bens ao comprador. Neste momento, a responsabilidade do risco é transferida ao comprador, que é obrigado a despachar os bens para a exportação e pagar todos os custos envolvidos pelo transporte, incluindo o seguro se requerido.

Grupo F: Transporte não-pago

FCA – Free Carrier (Portador livre): O vendedor faz a entrega dos bens despachados para a exportação ao portador o nomeado pelo comprador e é responsável pelo o risco e os custos até o ponto para o manuseamento

FAS – Free Alongside Ship (Livrar ao lado do navio): O vendedor entrega os bens ao lado da embarcação no porto de embarque nomeado pelo comprador. O comprador será responsável por todos os custos e riscos

FOB – Free on Board (Livre a bordo): O vendedor é responsável pelo despacho dos documentos e entrega dos bens para a exportação na placa de embarcação do porto saída escolhido. Uma vez que os bens passaram sobre o trilho do deslizamento no porto do carregamento o risco está transferido então ao comprador.

Grupo C: Transporte principal pago

CFR – Cost and Freight (Custo e frete): O vendedor é responsável pelas cargas do custo e de frete para entregar os bens no porto de destino designado e acarreta com todos os riscos até este ponto.

CIF – Cost, Insurance and Freight (Custo, seguro e frete): O vendedor é responsável pelos custos, seguro e transporte em entregar os bens no porto do destino designado e carrega todos os riscos.

CPT – Corriage Paid To (Transporte pago ao): O vendedor empreende entregar os bens a seu portador apontado para o porto do destino escolhido incluindo seguro pago por ele. A responsabilidade do risco é passada então ao primeiro portador até o lugar de entrega designado e o custo dos bens e da responsabilidade do vendedor até que cheguem ao lugar ate onde o frete foi pago.

CIP – Carriage and Insurance Paid To (Transporte e seguro pagos ao): O vendedor empreende em entregar os bens a seu portador apontado no porto do destino designado, incluindo o seguro na despesa do vendedor. A responsabilidade do risco é passada então no primeiro portador até ao lugar de entrega combinado e o custo dos bens são acarretados pelo vendedor até que cheguem no lugar ate onde o frete foi pago.

Grupo D: Chegada

DAF – Delivered at Frontier (Entregue na fronteira): o vendedor despacha e coloca os bens a exportar a disposição do comprado na fronteira e acarreta todos os riscos para o transporte até este ponto.

DES – Delivered ex Ship (Entregue no navio): O vendedor entrega e coloca os bens a disposição do comprador, no lugar de destino nomeado e carrega o risco até que cheguem no lugar de destino combinado.

DEQ –Delivered ex Quay (Entregue no cais): O vendedor entrega e coloca os bens sem despacho aduaneiro a disposição comprador, no cais do lugar de destino combinado. Neste momento a responsabilidade do risco está no comprador.

DDU – Delivered Duty Unpaid (Entregue direitos não-pago): O vendedor empreende em entregar os bens às premissas do comprador descarregados no lugar do destino final, e carrega todos os custos excluindo direitos taxas e impostos aplicáveis.

DDP – Delivered Duty Free (Entregue direitos pagos): O vendedor empreende entregar os bens às premissas do comprador descarregadas no lugar do destino final, e carrega todos os custos incluindo todo o dever e impostos aplicáveis.

4.2.2. Documentos básicos de exportação

Abaixo está uma lista de originais básicos da exportação. A documentação é requerida pelo importador para satisfazer às autoridades de comércio do controle do país, ou para permitir que uma transacção de crédito documentário seja executada. Muitos exportadores acham mais conveniente controlar os volumes e a variedade da tarefa administrativa e matérias relacionadas cobrindo todo processo administrativo, a documentação inteira de cobertura do procedimento do controle, pagamento, instruções

de transporte e assim por diante. A lista de verificação serve para o frete terrestre, aéreo e maritimo.

Lista de documentos de exportação

Documento	Via terrestre	Via aerea	Via maritima
Pedido de cotação	x	x	x
Cotaçao	x	x	x
Factura Pro forma/ invoice	x	x	x
Confirmação de encomenda/ riconhecimento	x	x	x
Manifesto de embarcaçao/	x	x	x
Conta linha aerea		x	
Politica de seguros	x	x	x
FacturaCommercial/invoice	x	x	x
Factura Consular / invoice	x	x	x
Certificado de origem	x	x	x
Lista de embalagem/ nota de peso		x	
Folha de especificaçao	x	x	x
Licença de importaçao	x	x	x
Certificado fitosanitario	x	x	x
Factura alfandegaria	x	x	x
Letra de credito	x	x	x
CCA1 formulario	x		
Manisfesto de embarque			x

4.2.3. Documentos comerciais

Lista da embalagem: Um original do inventário que mostra a quantidade líquida dos bens, o número dos pacotes, o peso e a medida da mercadoria.

Invoice/factura pro forma: Este é um formulário de uma citação pelo vendedor a um comprador potencial. É o mesmo que o invoice/factura comercial à excepção da palavra “Invoice/factura pro forma”.

Invoice certificado: Um invoice/factura certificado pode ser uma factura/invoice comercial ordinária assinada que certifica especificamente que os bens estão de acordo com um contrato específico ou pro forma, isso que os bens são, ou não são, de um país de origem específico e de certificar qualquer indicação requerida pelo comprador ao vendedor.

Factura comercial: Os seguintes detalhes devem aparecer em uma factura/invoice comercial:

- Nomes e endereços do comprador e do vendedor e a data;
- Descrição completa dos bens;
- Preços por unidade e preço final, termos do transporte (incoterms);
- Termos de liquidação
- Marca e número do transporte;
- Peso e quantidade dos bens; e nome da embarcação se sabido e aplicável.

4.2.4. Documentos oficiais

Licença da importação: Um original da importação emitido pelo NDA para a importação de determinados produtos que devem ser submetidos a despacho aduaneiro

Certificado fitossanitário: Um original que mostre a origem dos bens e confirme a inspecção no país origem pelo membro NPPO desse pais.

Invoice/factura alfandegaria: Um invoice/factura comercial emitida pelo vendedor a um comprador que declara informação como:

- endereço físico do remetente e do consignatário do;
- descrição dos bens;
- quantidade e valor da consignação;
- transporte/Incoterms.

Isto estará ausente se os bens não forem para a venda.

Formulário CCA1: documento formal das alfandegas que devem ser preenchidos para todos os produtos que não são os originários e que são enviados dentro da região de SACU.

Certificado de origem: Estes constituem os originais assinados que evidenciam a origem dos bens e são usados normalmente pelo país do importador para determinar as taxas da tarifa. Devem conter a descrição dos bens e da assinatura fitossanitária da inspecção.

4.2.5. Documentos do seguro

Letra do seguro: Isto é emitido geralmente por um corretor para fornecer a Informação que o seguro esteve colocado durante a produção ou de um certificado.

Certificado de seguro: Estes são emitidos por companhias de seguro para qualquer uma das partes em questão.

4.2.6. Documentos do transporte

Factura aérea: Este é um original não negociável da linha aérea que cubra o transporte da carga de um designado ponto de origem ate um destino final designado, se é uma carga internacional ou doméstica. Indica todos os detalhes da carga a bordo um avião.

Contrato de carga: Este é um contrato legal entre o proprietário da mercadoria e da linha de transporte ou o agente para transportar a mercadoria. Indica todos os detalhes da carga carregados sobre a embarcação.

Manifesto de embarcação: Uma lista redigida de toda mercadoria a ser enviado e assinado para pelo capitão do avião ou da embarcação.

4.2.7. Documentos financeiros e do financiamento

Letra de crédito: Estes são particularmente importantes. Um arranjo da letra de crédito será concordado no contrato de venda. O comprador instrui um banco em seu próprio país abrir um crédito com um banco no país do vendedor a favor do comprador, especificando os originais que o vendedor tem que entregar ao banco para que receba o pagamento.

Ordem de entrega: Esta é uma ordem onde armazém e instruído para entregar bens ao portador ou uma partido nomeada na ordem. cumpre tais ordens quando os bens armazenados em seu nome devem ser entregados a um comprador ou são ser re embarcados e têm que sair de um armazém.

Recibo de armazém: Este é um recibo para os bens emitidos por um armazém. Não é negociável e nenhuns direitos sobre os bens podem ser transferidos sob ele. As ordens de entrega podem ser emitidas contra o recibo dos bens.

Notas Promissórias: enquanto não moeda de troca, estas estão sujeitas as mesmas regras e são usadas para propósitos similares nomeadamente a ordenação dos pagamentos, em vez de moeda de troca elas são feitas pela pessoa que deve o dinheiro a favor do beneficiário. .

Anexo I Acordos WTO no SPS e no TBT

Padrões sanitários e fitossanitários

Este acordo concerne a aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias noutros regulamentos de segurança alimentar e da saúde do animal e de planta. O acordo reconhece que os governos têm o direito de fazer exames de medidas sanitárias e fitossanitárias mas que devem ser aplicados somente à extensão necessária para proteger o ser humano, animal ou vida ou saúde de planta e não deve arbitrariamente ou injustificadamente discriminar os membros onde as circunstâncias idênticas ou similares prevalecem.

Os membros são incentivados a basear suas medidas em padrões internacionais, em linhas gerais e em recomendações onde existem. Entretanto, os membros podem manter ou introduzir as medidas que resultam em padrões mais elevados se houver uma justificação científica ou em consequência das decisões consistentes do risco baseadas em numa avaliação de risco apropriada. O acordo soletra para fora procedimentos e critérios para a avaliação do risco e a determinação de níveis apropriados da protecção sanitária ou fitossanitária.

Espera-se que os membros aceitariam as medidas sanitárias e fitossanitária de outros países como o equivalente se o país exportando demonstrar ao país importando que suas medidas respeitam o nível apropriado de país importando da protecção de saúde. O acordo inclui provisões em procedimentos do controle, da inspecção e da aprovação.

Barreiras técnicas ao comércio

Este acordo procura assegurar-se de que as negociações e os padrões técnicos, assim como procedimentos de teste e de certificação, não criem obstáculos desnecessários para negociar. Reconhece que os países têm a direito de estabelecer a protecção, em níveis que consideram apropriado, por exemplo para a vida humana, do animal ou de planta ou a saúde ou o ambiente, e não deve ser impedido de fazer exame das medidas necessárias para assegurar que aqueles níveis da protecção são cumpridos. O acordo incentiva consequentemente países a usar os padrões internacionais onde estes são apropriados, mas não os incita a mudar seus níveis de protecção em consequência da estandardização. Cobre os métodos para processar e de produção relacionados às características do produto próprias. A cobertura de procedimentos da avaliação da conformidade é ampliada e as disciplinas feitas mais precisas. As provisões da notificação que aplicam-se ao governo local e as organizações não governamentais são elaborados mais detalhadamente do que no acordo do círculo de Tokyo. Um código da prática boa para a preparação, o adopção e a aplicação dos padrões standards, que está aberto à aceitação por organizações do sector privado assim como do sector público, é incluído como um anexo ao acordo.

Anexo II principais actores da industria sul africana

Nome da companhia	Contaco telefonico	E-mail	Produtor processador	Logistica e controlo	Exportador	Despachante aduaneiro	Transporte E manuseamento
ACCESS FREIGHT INTERNATIONAL	27 31 451 9200	info@accessgroup.co.za	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
AFRIFRESH EXPERTERS CC	27 21 794 7360	anton@afrifresh.co.za			SIM		
AFRUTA	27 44 877 0971	afruta@iafrica.com			SIM		
AFTEX EXPORTERS	27 11 792 3544/47/51	export@aftex.co.za			SIM	SIM	SIM
AGRI MANAGEMENT	27 21 982 3314	agriman@iafrica.com					
AGRILINK	27 11 390 2366-8	wouter@agrifruit.co.za			SIM		
AH ENGELBRECHT SNR & SEUNS	27 27 216 1448	studiosur@interfree.it			SIM		
ANALYTICAL SERVICES	27 12 804 6825/6	lab@ppecb.com					
ANLIN SHIPPING	27 21 911 1070	webmaster@anlin.co.za			SIM		
ASHTON CANNING	27 23 615 1140	info@ashtoncanning.co.za	SIM				
AV CONTAINERS	27 21 511 2569	wwc@global.co.za					
BELL SHIPPING	27 21 461 3604	sargeant@bellshipping.co.za			SIM		
BENGUELA INTERNATIONAL	27 31 564 5343	info@benguela.co.za			SIM		
BERGFLORA	27 21 934 6110-2	info@bergflora.co.za			SIM		
BERRY & DONALDSON	27 21 462 4190	caronb@berrydon.co.za			SIM		SIM
BETKO VARS PRODUKTE	27 28 840 2313	betko@iafrica.com			SIM		
BIOTRACE FRUIT EXPORTERS	27 12 252 2387	grant@frutex.co.za		SIM	SIM		
CAPE FIVE EXPORT SA	27 21 850 4640	infor@capefive.com			SIM		
CAPE FRESH & FROZEN	27 21 855 1183				SIM		
CAPE VINEYARDS	27 23 349 1585/ 1466	henriette@cape-vineyards.com			SIM		
CAPESPAN	27 21 917 2600	info@capespan.co.za					
CAPSELLING SA	27 21 851 5303/5	alain@capselling.co.za			SIM		
CARGO LOGISTICS DURBAN	27 31 563 3608	peter@cargologisticsdurban.co.za				SIM	
CERES FRUIT JUICES	27 21 860 0000	exports@ceres.co.za	SIM		SIM		
CITRUS GROWER'S ASSOCIATION	27 31 765 2514	justchad@iafrica.com					
CITRUS SA	27 21 975 7220	ceo@citrussa.co.za					
CLASS A TRADING-7 SEAS	27 21 701 6770	tracey@sevenseasfruit.com			SIM		
CLOVER CARGO INTERNATIONAL	27 21 530 9800	cloverct@iafrica.com				SIM	SIM
COMMERCIAL GOLD STORAGE	27 21 418 3236	fdowling@comcold.co.za					
CTS CONTRASHIP	27 31 304 1963	nr@yebo.co.za			SIM		

Nome da companhia	Contaco telefonico	E-mail	Produtor processador	Logistica e controlo	Exportador	Despachante aduaneiro	Transporte E manuseamento
DECIDUOUS FRUIT	27 21 870 2913	retha@dfpt.co.za					
DELECTA FRUIT	27 21 930 1181	jonathan@delecta.co.za			SIM		
DENMAR ESTATES	27 58 303 2149	sales@denbi.co.za	SIM		SIM		
DOCKS SHIPPING	27 21 530 5200	gavinw@docks.co.za			SIM	SIM	SIM
DOLE SA	27 21 914 0600	dolecpt@za.dole.com			SIM		
EGGBERT EGGS	27 11 845 2066	eggbert@saol.com			SIM		
ETLIN	27 21 418 3850	leonor@cpt.etlin.co.za			SIM		
EURO-AFRICA	27 11 483 3036	brad@popcorn.co.za			SIM		
EYETHU FISHING	27 41 585 5683	heinrich@eyethufishing.co.za	SIM		SIM		
FIELD CREST INTERNATIONAL	27 31 465 0703/8	info@fieldcrest.co.za			SIM		
FOREST FERNS	27 42 280 3876	fferns@telkomsa.net			SIM		
FRESH PRODUCE	27 21 674 3202	symo@iafrica.com					
FRESH PRODUCE TERMINALS	27 21 401 8700	ronnie_kingwill@fpt.co.za		SIM		SIM	
FRESHCO	27 21 531 8303	info@freshco.co.za			SIM		
FRESHMARK	27 21 980 7000	freshmark@shoprite.co.za			SIM		
FRESHWORLD	27 21 808 7100	kieviet@freshworld.co.za			SIM		
FRUIT SA	27 21 674 4049	porchia@fruitsa.co.za					
FRUITAIR EXPORT CC	27 21 552 8240	fiford@fruitair.co.za			SIM		
FRUITS UNLIMITED	27 21 872 0437	elrika@fruitsunltd.co.za			SIM		
GERBER PACKAGING	27 11 652 0710	philipi@gerber.co.za		SIM			
GIANTS CANNING	27 11 623 2929	giants@aqua.co.za	SIM				
GOLDEN HARVEST	27 21 531 7213	pkotze@goldenharvest.co.za			SIM		
GOLDEN LAY FARMS	27 11 790 4700	goldlay@global.co.za	SIM		SIM		
GOREEFERS LOGISTICS	27 21 914 2832	capetown@goreefers.com		SIM			
GRANOR PASSI	27 15 298 6000	passi@mweb.co.za	SIM				
GRAPES (SA TABLE GRAPES)	27 21 870 2954	info@grapesa.co.za					
GREEN MARKETING INTERNATIONAL	27 21 874 1055	rory@gmint.co.za			SIM		
GRINDROD PCA	27 21 934 6184	douge@rohlig.co.za				SIM	SIM
HELLMANN WORLDWIDE	27 31 240 7100	fmckenzi@za.hellmann.net		SIM	SIM	SIM	SIM
HM FRUIT PROCESSING	27 15 309 0046	alans@hansmerensky.co.za	SIM		SIM		
HPL SEA FREIGHT SA	27 21 425 0610	shameeg@hplsa.co.za		SIM			SIM
INDLOVU INTERNATIONAL CC	27 21 794 8126	indloint@global.co.za			SIM		
INTERTRADING LTD	27 11 771 6000	interltd@intertrading.co.za			SIM		

Nome da companhia	Contaco telefonico	E-mail	Produtor processador	Logistica e controlo	Exportador	Despachante aduaneiro	Transporte E manuseamento
IRVIN & JOHNSON LTD	27 21 402 9200	georgew@ij.co.za	SIM		SIM		
JHB FRESH PRODUCE	27 11 613 2049	choltzkampf@jfpm.co.za					
KAI SHANG AFRICA	27 11 622 5133	hakim@global.co.za			SIM		
KAIRALI FLORA	27 11 268 0864	info@kairalisa.com			SIM		
KALLOS EXPORTERS	27 21 425 4800	meyer@kallos.co.za			SIM		
KAPPA SOLID BOARD	27 21 880 1092	sales@kappa-solidboard.co.za					
KARPUS TRADING	27 11 268 0864	info@kairalisa.com			SIM		
KATOPE EXPORTS	27 15 307 8500	jaco@katope.co.za			SIM		
KENT FARM DRIED FLOWERS	27 28 572 1611	kent@isat.co.za			SIM		
KINGFLORA TRUST	27 42 287 0727	noking@iafrica.com			SIM		
KOMATI FRUITS	27 11 455 2563	komati@global.co.za			SIM		
LASER PERISHABLE DIVISION	27 11 974 9297	jacques@laserint.co.za		SIM		SIM	SIM
LONA TRADING	27 21 410 6700	info@lona.co.za			SIM		
MAERSK SEALAND	27 21 408 6000	cptordexpref@maersk.com					SIM
MALACHITE COMMUNICATIONS	27 21 855 5512	info@malachite.co.za					
MARNIC ENTERPRISES	27 21 710 9000	trade@gaertner.co.za			SIM		
MEIHUIZEN INTERNATIONAL	27 21 419 9191	asl@meihuizen.co.za					SIM
MELPACK	27 28 841 4380	melpack@melsetter.co.za					
MOL SA	27 21 402 8901	hnaiker@molrsa.infonet.com					SIM
MONDIPAK	27 21 507 6700	www.mondipak.com					
MSC LOGISTICS	27 31 360 7811	lbateman@clog.co.za		SIM			SIM
NAPIER FLORA	27 28 423 3345	napier@netactive.co.za			SIM		
NATIONAL DEPT OF AGRICULTURE	27 12 319 7317	dcom@nda.agric.za					
NULAID	27 21 981 1151	prossouw@pnr.co.za			SIM		
OCEAN PRINCE MARINE	27 21 511 7777	oceanprince@mweb.co.za			SIM		
ODESSEY INT'L IMPORT & EXPORT	27 21 421 7160	odessey@odyint.co.za		SIM	SIM	SIM	SIM
ORANGE RIVER EXPORT	27 54 431 6100/6	orex@mweb.co.za			SIM		
PALTRACK SYSTEMS	27 21 970 2777	andries_mouton@paltrack.co.za		SIM			
PARAGON PRODUCE	27 11 421 2605	lingda@paragonproduce.co.za			SIM		
PORT NOLLOTH FISHERIES	27 21 434 4002	sankfin@iafrica.com			SIM		
PPECB	27 21 930 1134	ho@ppecb.com					
PREMIER FRUIT EXPORTS	27 31 767 3875	pfe@iafrica.com			SIM		
PRIMA FRUIT	27 11 784 3030	prima@globa.co.za			SIM		

Nome da companhia	Contaco telefonico	E-mail	Produtor processador	Logistica e controlo	Exportador	Despachante aduaneiro	Transporte E manuseamento
PROPOTS	27 21 534 4420/9036	mwpropot@iafrica.com			SIM		
QUALITRACK	27 21 872 4028	heidi@qualitrack.co.za		SIM			
REDFERN	27 21 552 9680	sales@redfern.co.za		SIM			
RFF FOODS	27 21 870 4000	phillipsr@rfffoods.com	SIM		SIM		
ROHLIG-GRINDROD	27 21 418 3218	colleenw@rohlig.co.za				SIM	SIM
ROOIBERG WINERY	27 23 626 1663	rooiberg@mweb.co.za	SIM		SIM		
SA FLOWER GROWERS' ASSOCIATION	27 11 692 4237	info@saflower.co.za					
SA MANGO GROWERS ASSOCIATION	27 15 307 3513/2775	samga@mango.co.za					
SA PROTEA PRODUER'S EXPORTER'S ASS	27 28 284 9745	sappex@hermanus.co.za					
SAFCOR PANALPINA	27 21 550 6500	marys@safcorpanalpina.co.za			SIM		
SAFE	27 21 657 4000	anyasafruit@mweb.co.za			SIM		
SAFMARINE	27 21 408 6911	safsclrefsal@za.safmarine.com					SIM
SAFPRO	27 41 582 4706/7	safpro@iafrica.com			SIM		
SAFT	27 21 937 3440	safthq@saft.co.za		SIM		SIM	SIM
SAPO	27 21 887 6823	info@saplant.co.za					
SARDA	27 21 551 5077	sardanat@mweb.co.za					
SCHOEMAN BOERDERY	27 13 262 6600/3	lappies@moosriviet.co.za			SIM		
SEA HAVEST CORPORATION	27 21 417 7900	info@seaharvest.co.za	SIM		SIM		
SENSITECH SA CC	27 21 852 5458	sebsitec@iafrica.com	SIM	SIM			SIM
SKY TRADING	27 21 976 9777	sky-sa@mweb.co.za			SIM		
SLANGHOEK CELLAR	27 23 344 3026	slanghoek@lando.co.za			SIM		
SLICE OF AFRICA	27 82 781 3652	willem@sliceofafrica.co.za			SIM		
SOUTHCAPE PRODUCE	27 44 874 5901	s164@pixie.co.za			SIM		
SOUTHERN FRUIT GROWERS	27 21 852 4012	sales@southernfruit.co.za			SIM		
SOVEREIGN FRUITS	27 21 552 7004	zenobia@sovfruit.co.za			SIM		
SPECIAL FRUIT NV.	32 3 315 0773	mail@specialfruit.be			SIM		
SPECIAL FRUIT NV.	27 21 853 2627	specialfruitsa@saonline.co.za			SIM		
SPECIALISED INT'L FREIGHT	27 31 465 0203/4	sif@iafrica.com				SIM	
SQUID PACKERS	27 41 585 3696	squidp@iafrica.com	SIM		SIM		
STD BANK INTERNATIONAL DIVISION	27 11 636 1053/4391	ibc@scmb.co.za					

Nome da companhia	Contaco telefonico	E-mail	Produtor processador	Logistica e controlo	Exportador	Despachante aduaneiro	Transporte E manuseamento
STELLENPAK	27 21 874 2225	koen@stellenpak.co.za					
SUMMERFIELD EXPORTS	27 11 475 7141	sumfield@global.co.za			SIM		
SUMMERPRIDE FOODS	27 43 731 1770	russel@sumpride.co.za	SIM		SIM		
SUNPRIDE	27 21 794 0333	anton@afrifresh.co.za			SIM		
SUNPRIX TABLE GRAPES	27 44 272 3905	ofglobe@mweb.co.za			SIM		
SUNWORLD INT'L	27 21 870 2921	jjooste@sun-world.com					
SUPREME FRUITS	27 21 552 7032	fynn@supreme-fruits.co.za			SIM		
SWEET AFRICA	27 21 914 9811	derick@sweetafrica.co.za			SIM		
SWELLENFRUIT PACKING	27 28 512 3440/1	info@swellenfruit.com					
SYNGENTA	27 11 541 4024	johann.brits@syngenta.co.za					
THE COLD LINK NEWSPAPER	27 21 551 5076/7	jasac@iafrica.com					
THOKOMAN FOODS	27 12 811 0501/0402	thokomans@icon.co.za			SIM		
TIGER BRANDS INT'L	27 21 970 4100	pietjoubert@tigerbrands.com	SIM		SIM		
TRISTAN EXPORT	27 21 448 4886	logistics@tristanexport.co.za			SIM		
TROPICANA MARKETING IN'T;	27 21 535 0225	vinfo@tmiww.co.za			SIM		SIM
UNIFRUIT	27 28 840 2209	unifruit@africa.com					
VALLEY EXPORT FRUIT PACKERS	27 15 307 2431	mahuka@pixie.co.za	SIM		SIM		
VAN DER LANS CAPEFRESH	27 22 921 2445	stiaan@vdlcapefresh.com			SIM		
WP FRESH DISTRIBUTORS	27 21 851 3788/9	info@wpfresh.co.za			SIM		
XL INT'L	27 28 514 1455	derek@xlinter.co.za			SIM		
ZEBRA FRESH FRUIT	27 22 913 2684	info@zebrafruit.co.za			SIM		

Anexo III Formulario de pedido da licença de importação

FORMULARIO PARA OBTENCAO DE LICENCA DE IMPORTACAO: AANSOEK OM 'N PERMIT VIR DIE INVOER VAN BEHEERDE GOEDERE INGEVOLGE DIE BEPALINGS VAN DIE WET OP LANDBOUPLAE, 1983 (WET No. 36 VAN 1983)
PEDIDO DE LICENCA PARA IMPORTACAO DE VEGETAIS NOS TERMOS DAS PROVISOES DA LEI AGRICOLA DE PESTES, 1983 (ACT No. 36 OF 1983)

PEDIDOS NORMAIS/STANDAARD AANSOEK: Moet minstens 30 dae voor die datum van aankoms van die betrokke goedere in Suid-Afr ka ingedien word by:
Tem que ser submetido pelo menos 30 dias antes data de chegada dos bens em questão na Africa do Sul para:
ANDER AANSOEKE/OUTRAS APLICACOES: Aansoeker sal in kennis gestel word van hanterings prosedure/ Candidato será notificado de procedimentos a observar.

DIREKTEUR: DIREKTORAAT: PLANTGESONDHEID EN GEHALTE, PRIVAATSAK X258, PRETORIA, 0001; OF
DIRECTOR: DIRECTORATE: PLANT HEALTH AND QUALITY, PRIVATE BAG X258, PRETORIA, 0001; OR
FAX: 27 12 319 6370 / E-MAIL JeremiahMA@nda.agric.za / TEL: 27 12 319 6102/6396

Hiermee doen ek, die ondergetekende, aansoek om 'n permit ingevolge artikel 3(1) van die Wet op Landbouplae, 1983 (Wet No. 36 van 1983), om die beheerde goedere waarvan besonderhede hieronder verskyn, in Suid-Afrika in te voer. Ek verklaar hierby dat die betrokke goedere nie geneties-gemanipuleerde organismes bevat nie.

Eu, abaixo assisado solicito a emmissao de uma licença nos termos da seção 3(1) da lei de pestes, 1983 (Act No 36 of 1983), para importação de bens mencionados em baixo para África do Sul.
Eu declaro que as mercadorias em questão nao contem nenhum agente genetico manipulado.

Beskrywing van beheerde goedere **descricao dos bens**	***Naam van variëteit van plante (waar van toepassing)*** **Nome e tipo da plante (Se aplicável)**	***Hoeveelheid (aantal of massa)*** **Quantidade (volume)**	***Volle naam en adres van leweransier in die buiteland*** **Nome e endereço complete do fornecedor**	***Plek van Binnekoms*** **Porto de entrada**	***Doel waarvoor Ingevoer*** **Fins da importacao**

Land van oorsprong/Pais de origem ……Naam van firma/appl kant/Nome da companhia/Candidato ……

Posadres van applikant/Endereço Postal de candidato ……

Kode/Código …….. Telefoon no./Telefone no. …… Faks no./Fax no. ……

E-mail address/adres ……

…….. …… ……
HANDTEKENING VAN APPLIKANT/ASSINATURA DE CANDIDATO **DRUKSKRIF: NAAM EN VAN VAN APPLIKANT/ IMPRIMIDO: NOME E SOBRENOME DE CANDIDATO** **DATUM/DATA**

* In die geval van 'n plant (insluitend saad), patogeen, insek of uitheemse dier, moet sowel die wetenskaplike as die gewone naam vermeld word.
* no caso de plantas (incluindo sementes), patogenicos, insectos ou animais exoticos, deve ser mencionado o nome cientifico e nome comum.