



academia aicep

ACORDO COMERCIAL

UE / JAPÃO

MARÇO 2022

ÍNDICE

| | |
|------------------------------------|-----------|
| PREFÁCIO | 3 |
| APRESENTAÇÃO | 5 |
| MERCADO | 6 |
| O JAPÃO | 6 |
| O RELACIONAMENTO PORTUGAL- JAPÃO | 8 |
| ANÁLISE | 9 |
| O ACORDO | 9 |
| PRINCIPAIS PRODUTOS TRANSACIONADOS | 10 |
| AS TARIFAS DOS PRINCIPAIS PRODUTOS | 12 |
| METODOLOGIAS | 13 |
| BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA | 14 |

PREFÁCIO

Uma das transformações mais relevantes da economia portuguesa, desde a sua integração nas Comunidades Europeias em 1986, foi a grande abertura às transações económicas externas, com particular evidência para o comércio internacional.

De uma taxa de abertura, (Exp+Imp) / PIB, de pouco mais de 30% no início dos anos 60 e relativamente estável até ao final dos anos 70, Portugal, viu esta taxa acelerar-se substancialmente a partir dos anos 80 e em resultado da preparação da adesão, apresentando por altura da data de entrada, a 1 de janeiro de 1986, valores rondando os 50% do PIB. O processo continuou, já no quadro da plena integração e depois com a criação do euro, projetando-se para valores de abertura a rondar os 90% na atualidade, não obstante a quebra expectável verificada na sequência da crise económica internacional de 2008-2009.

Uma característica estrutural desta grande abertura da economia portuguesa, quando comparada com a sua vizinha Espanha (que, apesar de acompanhar igualmente a tendência de abertura, tem registado valores significativamente mais baixos, refletindo a maior importância do mercado interno) é a verificação sistemática de défices comerciais, traduzindo uma forte dependência das importações e uma dificuldade em adquirir competitividade externa por parte das suas produções.

Todavia, quando se analisa a balança comercial nas suas componentes, verifica-se que a situação é diversa.

A balança de bens apresenta-se estruturalmente negativa, traduzindo a debilidade da nossa estrutura empresarial produtiva enquanto a balança de serviços tem vindo a ganhar importância desde o final dos anos 90 do século passado, em resultado especialização da economia portuguesa nos serviços e sobretudo no turismo, apresentando-se estruturalmente positiva e com saldos em progressão.

Esta dinâmica muito positiva da balança de serviços a par de alguma melhoria da balança de bens, muito em resultado da perda de dinâmica da economia portuguesa, permitiu transformar um défice negativo estrutural da balança de bens e serviços num excedente externo. Este processo começou em 2010, com o ajustamento estrutural resultante da intervenção da Troika, afirmando-se a partir de 2012 até aos nossos dias, não obstante algumas inflexões geradas pela crise da Covid-19.

Esta evolução positiva da nossa balança de bens e serviços não deve, no entanto, iludir a questão fundamental que é a da debilidade competitiva estrutural da economia portuguesa.

A realidade é que as empresas portuguesas são de fraca dimensão, com pouca capacidade exportadora e sobretudo com dificuldade em se imporem nos sectores com maior valor acrescentado e conteúdo tecnológico. Isto apesar de se verificarem algumas exceções importantes que têm permitido manter, não obstante todas as dificuldades, uma tendência positiva no que respeita às transações comerciais externas.

Mas falta a sustentabilidade, qualidade que é vital para permitir assegurar uma característica estrutural.

É precisamente neste contexto da sustentabilidade estrutural que a proposta de formação traduzida no conjunto de quatro livros, sob o tema genérico *Acordos Comerciais da União Europeia. Aspectos Aduaneiros e Fiscais*, da autoria do Dr. Ricardo Oliveira, faz todo o sentido. Trata-se de um estudo circunstanciado de todos os aspetos relevantes que devem ser tidos em conta, a nível das empresas, das agências de promoção do comércio, dos técnicos alfandegários e fiscais, dos economistas e agentes do comércio, de um modo geral por todos aqueles que estão ou querem estar empenhados na consolidação das exportações portuguesas. E foca-se num conjunto de países que importa ter como referência numa política de diversificação de mercados para fora da União Europeia e com potencial forte de crescimento.

Cada livro trata de um mercado particular, a saber, Japão, Coreia do Sul, Canadá e México. Mas a metodologia de análise é idêntica: caracterização do país e do mercado, análise do acordo UE-País,



análise dos principais produtos transacionados, as tarifas praticadas e as metodologias adequadas para uma correta execução e aproveitamento do Acordo. Cada livro termina com a indicação de uma bibliografia adequada para quem queira aprofundar o tema.

Os estudos são de natureza iminente técnica e indispensáveis para quem queira desenvolver a atividade comercial prática. Mas transcendem esta dimensão imediata projetando-se para uma análise mais alargada das potencialidades de cada mercado num contexto de consolidação de relações a longo prazo.

Em conjunto com a atividade de formação de que pretendem ser suporte constituem um precioso instrumento de apoio a uma estratégia de dinamização da atividade exportadora, e de diversificação de mercados, explorando as vantagens de exportação para fora da UE.

Algo que ganha ainda mais sentido no contexto atual de indefinição da evolução das relações económicas internacionais, na sequência do recente conflito entre a Rússia e a Ucrânia.

março de 2022

António Mendonça
Professor Catedrático, Bastonário da Ordem dos Economistas



APRESENTAÇÃO

Este documento pretende dar suporte ao *webinar* sobre o mesmo tema – Acordo Comercial UE – Japão, incluído num ciclo organizado pela Academia AICEP para permitir uma análise mais concreta de diferentes Acordos existentes entre a União Europeia (UE) e diversos mercados, nomeadamente Japão, Coreia do Sul, Canadá, México.

O ciclo começou com um *webinar* mais genérico sobre os aspetos aduaneiros e fiscais, seguindo-se a análise de cada um dos Acordos Comerciais com os países mencionados. As várias sessões centram-se nos aspetos aduaneiros e fiscais, uma vez que essas matérias nem sempre são devidamente abordadas, apesar de serem um aspeto técnico diferenciador que determina a aplicabilidade desses Acordos Comerciais.

Neste documento é feita a análise do mercado, do país, e das suas características, centrada no Acordo e nos principais produtos, uma vez que a sua aplicabilidade implica uma abordagem adequada ao caso de cada empresa.

Os dados recolhidos para as análises são dos anos de 2019, 2020 e 2021, o que permite criar um histórico que é sobretudo necessário devido às flutuações irregulares nas relações comerciais verificadas durante a pandemia causada pela Covid-19.

O autor das sessões e deste manual, Ricardo Oliveira, tem centrado a sua atividade neste campo de divulgação de conhecimento. Despachante oficial, contabilista certificado e economista, Ricardo Oliveira é gestor da empresa P&RO – Consultoria, lecionou as disciplinas de Comércio Internacional do Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais (IESF) e de Estruturas e Instrumentos de Apoio à Internacionalização na Atlântico Business School. É também um divulgador de temas de comércio internacional com uma visão abrangente segundo a qual é necessário ajudar as empresas ao longo de todo o processo de internacionalização, uma vez que este tem impacto nos vários aspetos da sua atividade.

Esperamos que seja proveitoso o trabalho.

MERCADO

O JAPÃO

O Japão é um dos países mais antigos do mundo, que por ser uma ilha tem a sua situação geográfica devidamente definida, desde sempre. É reconhecido por ser uma das economias mais fortes do mundo, atualmente considerada a terceira mais poderosa, uma economia aberta marcada pela forte concorrência e grande exigência.

Com uma população de 126,5 milhões de habitantes, o Japão é um mercado que se caracteriza pela sofisticação dos seus consumidores, que valorizam os produtos estrangeiros e, evidentemente, de qualidade. Dispõe de uma indústria avançada, que ocupa os primeiros lugares em vários setores, reconhecida pela sua qualidade, o que se deve também à elevada exigência da população.

O PIB *per capita* está situado em 39.921,00 USD (dados de 2020 – EIU), com perspetivas de crescimento.

A língua principal é o japonês e a moeda oficial o iene japonês (JPY).

| RANKING GLOBAL TRANSPARÊNCIA | COMPETITIVIDADE RISCO GERAL | FACILIDADE RISCO ECONÓMICO |
|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| 19º/179 | BBB | BBB |

Dados EIU

| DADO MACROECONÓMICOS | | | |
|--|--------------------------|--------------------------------------|----------------------|
| 5049,1 Mil Milhões USD PIB preços mercado | 39921 USD PIB per capita | -4,8% Crescimento PIB | 0% Taxa Inflação |
| -5,9% Consumo Privado | 2,7% Consumo Público | -4,1% Formação Bruta Capital Fixo | 2,8% Taxa Desemprego |

Dados EIU



As importações japonesas atingiram os 634 mil milhões de USD em 2020, segundo dados da AICEP baseados no Comtrade, sendo que em 2019 tinham sido de 721 mil milhões USD. Essa diminuição deveu-se sobretudo ao impacto da pandemia.

Fazendo a análise por grupos de produtos concluímos que: Máquinas e Aparelhos representam 25,8% das Importações, Combustíveis Minerais 16,6%, Produtos Químicos 10,2%, Produtos Agrícolas 6,9% e Instrumentos de Ótica e Precisão 4,6%. Estes são os principais grupos de produtos, que perfazem cerca de 75% do total das Importações.

Também segundo os dados da AICEP, baseados no Comtrade, as Exportações do Japão foram em 2020 de 641 mil milhões de USD, e em 2019 de 706 mil milhões USD. Mais uma vez fez-se sentir o efeito da pandemia.

Fazendo a mesma análise por grupos de produtos, verifica-se que grande parte das exportações foram de Máquinas e Aparelhos (35%), seguindo-se os Veículos e Outro Material de Transporte (21,4%), Produtos Químicos (9,6%), Metais Comuns (7,8%) e Instrumentos de Ótica e Precisão (6%), que em conjunto representam 80% dos produtos exportados.

O saldo da balança comercial do Japão foi em 2020 de 6.739 milhões USD, o que representa um aumento de 22 mil milhões USD em relação a 2019 ou, se recuarmos a 2016, uma diminuição de 31 mil milhões USD. Assim, o Japão tem uma taxa de cobertura das Importações em relação às Exportações de 101,1%, o que representa uma subida de 3,2 pontos percentuais face a 2019.



GEOGRAFIA



BANDEIRA:



ÁREA: 377,975 km²

LATITUDE: 36.2048° N

LONGITUDE: 138.2529° E

FUSO HORÁRIO: UTC/GMT +9:00 horas

O RELACIONAMENTO PORTUGAL-JAPÃO

Portugal é um dos primeiros países ocidentais a relacionar-se com o Japão. Os portugueses desembarcaram em 1542 na ilha de Tanegashima, no local de Kadokura e Fernão Mendes Pinto terá integrado essa tripulação.

Foram os portugueses que levaram as armas de fogo para o Japão, sendo que isso aconteceu num momento em que se desenrolava uma guerra civil no território. O facto de os portugueses terem disponibilizado essas armas de fogo teve impacto na vitória de um dos lados e originou a primeira união de todo o Japão.

A expressão “negócio da China” nasce precisamente dos negócios desenvolvidos pelos Portugueses no Japão. Como existiam barreiras aos negócios entre a China e o Japão, os portugueses assumiram o papel de intermediários e obtiveram lucros avultados com esses negócios.

O negócio esteve sempre presente no espírito dos Portugueses, que procuraram também divulgar da Fé Católica e tentaram converter os povos existentes no Japão. Atualmente, são reconhecidas no Japão personalidades como São Francisco Xavier, que apesar de não ser português se assumia como tal, e Luis de Almeida, que levou a prática da medicina ocidental para o Japão, onde hoje existe um hospital com o seu nome.

Os portugueses inauguraram também o porto de Nagasaki em 1571, e em 1860 foi assinado o Tratado de Paz e Amizade entre Portugal e o Japão.

Os dois países procuraram então dinamizar as suas relações comerciais. O então cônsul de Portugal no Japão, Venceslau de Moraes, conseguiu que se fizesse uma exposição de produtos portugueses, nomeadamente vinho, cortiça e conservas, na Exposição Industrial de Osaka. O Japão estava então a caminho de se tornar numa potência regional, o que se viria a concretizar.



ANÁLISE

O ACORDO

O Acordo, denominado pela União Europeia (UE) como Acordo de Parceria Económica, foi publicado em 27/12/2018, para entrar em vigor em 01/02/2019, e integra um conjunto de documentos, nomeadamente a Decisão do Conselho e vários anexos, perfazendo um total de mais de mil e oitocentas páginas.

Um dos aspetos mais importantes do Acordo é a criação de uma zona de comércio livre. Assim, à data da sua apresentação, seriam eliminados mais de mil milhões de euros de direitos aduaneiros pagos anualmente pelas empresas da UE e suprimidos 97% dos direitos aduaneiros das mercadorias importadas no Japão, provenientes da UE.

Como se pode verificar, o Acordo era ambicioso e abrangente. Abrangia também matérias não pautais, nomeadamente outras restrições, como as normas aplicadas, por exemplo, ao setor automóvel.

Com estas alterações, os obstáculos relativos aos produtos alimentares seriam removidos, o que, pensavam então os responsáveis da UE, poderia implicar um aumento de 36 mil milhões de Euros no momento em que o Acordo estivesse em plena aplicação.

Os elementos fundamentais do Acordo foram:

1. Eliminar os direitos japoneses aplicáveis a muitos queijos, como o Gouda e o Cheddar (à data 29,8%), assim como às Exportações de vinhos (à data de 15%, em média);
2. Permitir à UE aumentar substancialmente as suas Exportações de carne de bovino para o Japão e, no que toca à carne de porco, permitir um comércio livre de direitos para a carne transformada e quase livre de direitos para a carne fresca;
3. Assegurar a proteção, no Japão, de mais de 200 produtos agrícolas europeus de elevada qualidade, com as chamadas indicações geográficas (IG), garantindo também a proteção de uma seleção de IG Japonesas na UE.

O Acordo tinha ainda impacto em outras áreas, nomeadamente nos mercados de serviços, mas a análise aqui apresentada centra-se sobretudo nos aspetos aduaneiros, portanto, no comércio de produtos.

No que respeita ao setor automóvel, e tendo em conta a sensibilidade específica deste setor dentro da UE, ficou definido um período de transição de até sete anos.

De acordo com o documento, é competência da Comissão Europeia a negociação de definições específicas, o que se encontra consagrado no ponto 2 da Decisão do Conselho. Outro aspeto relevante prende-se com a matéria orçamental. A UE estima no ponto 4 da Decisão do Conselho, que essas perdas em receitas próprias em direitos aduaneiros, serão de 970 milhões de euros no momento da entrada em vigor, prevendo-se que atinjam os 2.084 mil milhões em 15 anos de relações comerciais. No Acordo é ainda consagrado o respeito pelas linhas diretoras dos Acordos GATT, realizados no âmbito da Organização Mundial de Comércio.

Nos Anexos ao Acordo são referidas as matérias mais específicas, tais como as definições e itens de execução dos princípios consagrados no mesmo. Assim, o Anexo 1 consagra todas as definições, sendo que o Capítulo 2 aborda o comércio de mercadorias, o Capítulo 3 as regras de origem e procedimentos nessa matéria e o Capítulo 4 as questões aduaneiras.

No Anexo 2, Parte 1-5, fica definido como se fará a mencionada eliminação e redução pautal e é apresentada a grelha de aplicabilidade no tempo, por produto, dessa eliminação e redução pautal.

No Anexo 3 podem ser encontradas as regras das origens associadas ao Acordo, sendo que a especificidade de cada regra e cada produto está na parte D deste mesmo anexo

As partes restantes do Acordo referem-se a outras áreas do comércio de produtos que não a aduaneira.

PRINCIPAIS PRODUTOS TRANSACIONADOS

Neste tópico iremos analisar os principais produtos transacionados com o Japão, bem como as exportações para o Japão a partir de dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) que resultam da recolha e tratamento das Declarações Aduaneiras de Exportação. Esta recolha é feita pela Nomenclatura Combinada, o sistema de classificação das mercadorias.

Optou-se por recolher apenas as cinco Posições Pautais mais relevantes em cada um dos anos em causa, nomeadamente 2019, 2020 e 2021.

| Classificação Pautal | Designação | Valor | Quantidade |
|----------------------|---|---------------|--------------|
| 04021019 | Leite e nata, em pó, grânulos ou outras formas sólidas, de um teor em peso, de matérias gordas = < 1,5%, sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes, em embalagens de conteúdo líquido > 2,5 kg | 459.450,00€ | 300.000 Kg |
| 20029031 | Tomates, preparados ou conservados (exceto em vinagre ou em ácido acético), de teor, em peso, de matéria seca = > 12% mas = < 30%, em embalagens imediatas de conteúdo líquido > 1 kg (exceto inteiros ou em pedaços) | 2.554.000,00€ | 2.524.447 kg |
| 29011000 | Hidrocarbonetos acíclicos saturados | 668.000,00€ | 36.000 Kg |
| 40111000 | Pneumáticos novos, de borracha, do tipo utilizado em automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto e os automóveis de corrida | 444.662,00€ | 58.812 Kg |
| 85285900 | Monitores (exceto com recetor de televisão, com tubo de raios catódicos e monitores utilizados num computador) | 1.287.571,00€ | 9.077 Kg |

Dados 2019, Fonte INE

| Classificação Pautal | Designação | Valor | Quantidade |
|----------------------|---|---------------|--------------|
| 20029031 | Tomates, preparados ou conservados (exceto em vinagre ou em ácido acético), de teor, em peso, de matéria seca = > 12% mas = < 30%, em embalagens imediatas de conteúdo líquido > 1 kg (exceto inteiros ou em pedaços) | 1.625.226,00€ | 1.611.090 Kg |
| 29413000 | Tetraciclina e seus derivados; sais destes produtos | 623.864,00€ | 622 Kg |
| 40111000 | Pneumáticos novos, de borracha, do tipo utilizado em automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto e os automóveis de corrida | 446.665,00€ | 58.694 Kg |
| 82152010 | Sortidos de colheres, garfos ou outros artigos da posição 8215, de aço inoxidável, não contendo nenhum objeto prateado, dourado ou platinado | 290.114,00€ | 1.865 Kg |
| 85285900 | Monitores (exceto com recetor de televisão, com tubo de raios catódicos e monitores utilizados num computador) | 1.070.719,00€ | 8.274 Kg |

Dados 2020, Fonte INE



| Classificação Pautal | Designação | Valor | Quantidade |
|----------------------|--|----------------|--------------|
| 19059070 | Produtos de padaria, de pastelaria ou da indústria de bolachas e biscoitos, mesmo adicionados de cacau, sem adição de edulcorantes, que contenham, em peso, = > 5% de sacarose, açúcar invertido ou isoglicose (exceto bolachas e biscoitos, waffles e wafers) | 587.209,00€ | 239.180 Kg |
| 20029031 | Tomates, preparados ou conservados (exceto em vinagre ou em ácido acético), de teor, em peso, de matéria seca = > 12% mas = < 30%, em embalagens imediatas de conteúdo líquido > 1 kg (exceto inteiros ou em pedaços) | 1.632.584,00€ | 1.687.727 Kg |
| 29413000 | Tetraciclina e seus derivados; sais destes produtos | 309.029,00€ | 250 Kg |
| 87032210 | Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de < 10 pessoas, incluídos os veículos de uso misto (station wagons) e os automóveis de corrida, unicamente com motor de pistão alternativo de ignição por faísca, de cilindrada > 1.000 cm ³ mas = < 1.500 cm ³ , novos (exceto veículos para a neve e outros veículos especiais da subposição 8703.10) | 462.565,00€ | 39.355 Kg |
| 87033219 | Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de < 10 pessoas, incluídos os veículos de uso misto (station wagons) e os automóveis de corrida, unicamente com motor de pistão de ignição por compressão (diesel ou semidiesel), de cilindrada > 1.500 cm ³ mas = < 2.500 cm ³ , novos (exceto autocaravanas e veículos para a neve e outros veículos especiais da subposição 8703.10) | 13.702.964,00€ | 1.071.372 Kg |

Dados 2021, Fonte INE

Deste modo, temos um conjunto de Posições Pautais que se repetem durante os anos, sendo que podemos definir o seguinte quadro:

| | |
|----------|----------|
| 04021019 | 40111000 |
| 19059070 | 82152010 |
| 20029031 | 85285900 |
| 29011000 | 87032210 |
| 29413000 | 87033219 |

AS TARIFAS DOS PRINCIPAIS PRODUTOS

A partir do quadro dos principais produtos, podemos agora analisar as suas tarifas junto do mercado japonês. Essa análise é feita junto da Pauta Aduaneira Japonesa, sendo que a mesma está organizada pelas respetivas Posições Pautais.

Assim temos:

| Classificação Pautal | Tarifas | Observações |
|----------------------|-----------------------|------------------|
| 04021019 | 35% + 466YEN/Kg geral | Livre com Acordo |
| 19059070 | 12% geral 9% WTO | Livre com Acordo |
| 20029031 | 22,4% geral 13,4% WTO | Livre com Acordo |
| 29011000 | 4,6% geral | Livre com Acordo |
| 29413000 | Livre | Livre |
| 40111000 | Livre | Livre |
| 82152010 | 4,6% geral 3,9% WTO | Livre com Acordo |
| 85285900 | Livre | Livre |
| 87032210 | Livre | Livre |
| 87033219 | Livre | Livre |

Estes dados são os da atual Pauta Aduaneira Japonesa (2022).

Podemos verificar que a totalidade dos produtos mais transacionados resultam da evidente aplicabilidade do Acordo Comercial UE – Japão.

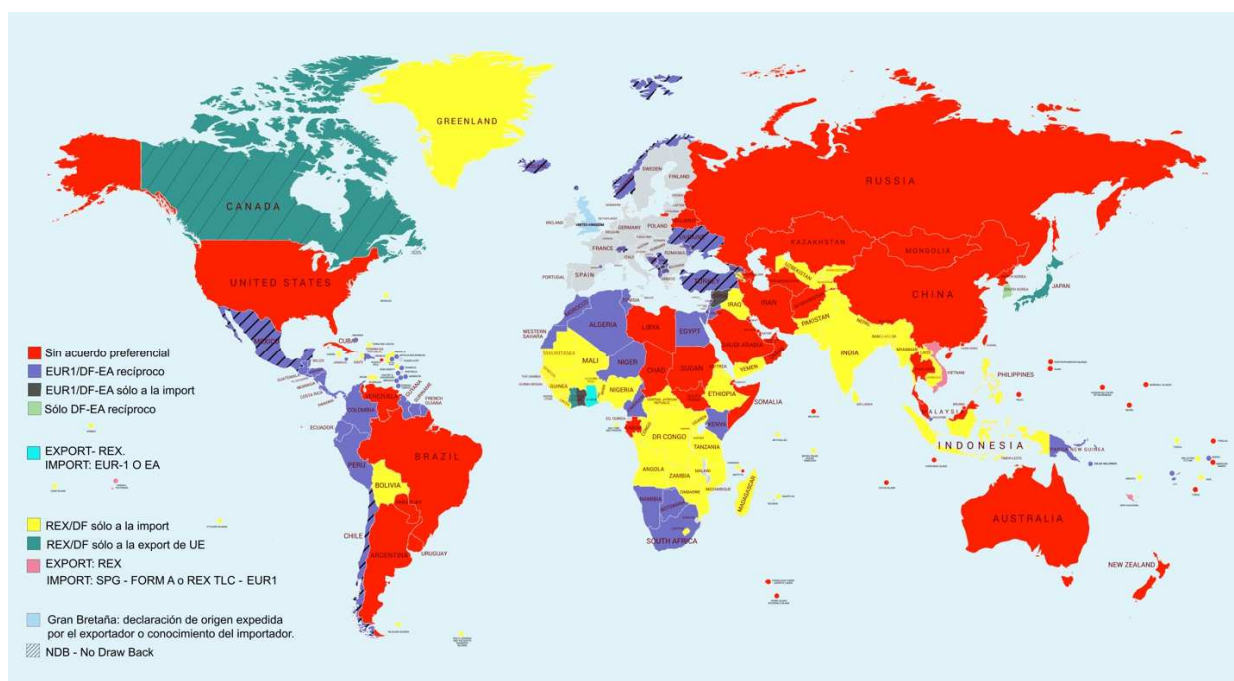
METODOLOGIAS

No que respeita à aplicabilidade do Acordo, definimos neste item aquilo que julgamos ser a melhor metodologia para uma correta execução e aproveitamento do Acordo.

Como sempre acontece nestas questões aduaneiras, deve-se começar por verificar quais os produtos que se pretende exportar para o Japão.

Portanto, todas as empresas que pretendam exportar devem analisar as suas mercadorias e proceder à respetiva Classificação Pautal. Essa classificação é feita segundo as regras da Nomenclatura Combinada (NC8) e deve ser objeto de tratamento por um profissional específico, o despachante oficial. Esta é a primeira ação.

Em seguida, e tendo em conta que, como se pode ver no mapa em anexo, o Estatuto de Exportador Registrado é reconhecido, importa solicitar esse mesmo Estatuto (registo no Sistema REX).



Este Estatuto é solicitado junto da AT (Autoridade Tributária Aduaneira), conforme o definido no Ofício Circulado nr.15696-2019, através do preenchimento do Anexo 22 ao Regulamento Execução nr.2447-2015. Nesse Anexo é necessário indicar os elementos recolhidos na primeira ação, o que demonstra que a metodologia que estamos a apresentar é a mais adequada.

Em todo o caso, a após a aplicação da primeira ação, o despachante oficial deve ser consultado, a fim de verificar a devida aplicabilidade das denominadas Regras de Origem, de forma que seja possível requerer o Estatuto de Exportador Registrado, a segunda ação. Este Estatuto, depois de obtido, fica disponível numa página na internet e acessível em todo o mundo, para todos os possíveis clientes.

Após aprovado, este Estatuto deverá ser sempre apresentado nas operações com o mercado japonês, sendo também importante levar a cabo uma terceira ação: definir internamente os procedimentos específicos desse mesmo Estatuto, nomeadamente no que respeita a regras de faturação.

Uma quarta ação passa por verificar pontualmente a Pauta Aduaneira Japonesa de forma a confirmar se existem mudanças, uma vez que, como vimos, o próprio Acordo define uma aplicabilidade no tempo.

Ao seguir estes passos os operadores económicos portugueses podem desenvolver melhor a sua atividade de Internacionalização, estar mais seguros das suas Exportações, e aproveitar as regras do Acordo para uma melhor competitividade internacional.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

- Economia Internacional Comércio e Finanças, Escolar Editora, Eduardo Raposo Medeiros
- Direito Aduaneiro da União, Vida Económica, Joaquim Ricardo
- Temas Direito Aduaneiro, Almedina, Tânia Carvalhais Pereira
- Os Impostos Especiais de Consumo, Almedina, Sérgio Vasques
- Incoterms 2020, ICC
- Incoterms 2010, ICC
- Regras Uniformes Relativas às Cobranças, ICC
- Artigo: IVA – Valor Tributável nas Importações: Autoliquidação, Cálculo e Procedimentos, Revista Contabilista nr.251, Ricardo Oliveira
- Artigo: Intrastat, Essa Declaração-Chave e Desconhecida, Revista Contabilidade & Empresas Julho/Agosto 2020, Ricardo Oliveira
- Artigo: Vantagens Fiscais em Comércio Internacional – 1ª Parte, Revista Contabilidade & Empresas, Novembro/Dezembro 2020, Ricardo Oliveira
- Programa: O Que é o Tema Aduaneiro? As Alfândegas? (<https://www.youtube.com/watch?v=LnTRBXZ8Jww>), Canal YouTube Comércio Global & Direito Aduaneiro, Ricardo Oliveira
- <https://myaicep.portugalexporta.com/mercados-internacionais/jp/japao?setorProduto=-1>
- https://ec.europa.eu/portugal/news/eu-japan-trade-agreement-enters-force_pt
- <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pt/content/bem-vindo-aos-utilizadores-da-base-de-dados-access2markets-market-access-database>