

Como exportar a partir de Angola

Guia passo a passo para transformar capacidade produtiva em vendas internacionais

Exportar não começa no porto.

ANGOLA GLOBAL HUB · PRÓXIMA REVISÃO PREVISTA: 15 DE DEZEMBRO DE 2026 ·

22 MIN DE LEITURA



Começa muito antes: quando uma empresa consegue demonstrar que tem um produto que o mercado quer comprar, capacidade para cumprir o que promete, qualidade consistente, margem depois de todos os custos, documentação coerente e um comprador que pode legalmente importar.

É precisamente aqui que muitas primeiras tentativas de exportação falham.

Há empresas com bons produtos que começam pela logística antes de conhecerem o mercado. Outras procuram certificações antes de saberem aquilo que o comprador realmente exige. Algumas conseguem uma encomenda, mas só depois descobrem que o preço não cobre transporte, financiamento, documentação ou custos de entrada no país de destino.

Exportar exige inverter esta lógica.

Primeiro definimos o produto e o mercado. Depois confirmamos requisitos, capacidade, preço, financiamento e condições comerciais. Só então organizamos documentação, transporte, despacho e entrega.

O objectivo não é simplesmente fazer sair uma mercadoria de Angola.

É criar uma operação comercial legal, rentável, financiável e repetível.

Antes de começar: o que mudou em Angola

O comércio externo angolano tem passado por alterações relevantes e algumas informações que continuam a circular no mercado já estão desactualizadas.

Certificado de Conformidade para Exportação

O Ministério da Indústria e Comércio eliminou a obrigatoriedade de solicitar o Certificado de Conformidade para Exportação e a Declaração de Autorização de Exportação de Mercadorias.

Isto representa uma simplificação importante, mas não significa que uma exportação tenha deixado de estar sujeita às restantes obrigações.

Continuam a aplicar-se, consoante a mercadoria, as exigências aduaneiras, sanitárias, fitossanitárias, de segurança, fiscalização e outras regras sectoriais, bem como os requisitos estabelecidos pelo país importador.

REI — Registo de Exportadores e Importadores

O Decreto Presidencial n.º 126/20 estabelece, como regra geral e sem prejuízo das excepções legalmente previstas, a inscrição no Registo de Exportadores e Importadores — REI.

O diploma estabelece igualmente procedimentos para o licenciamento das operações de importação e exportação e o acesso dos operadores à Plataforma Informática do Comércio Externo.

Isto significa que a empresa deve confirmar o seu enquadramento antes de iniciar uma operação e não assumir que a eliminação de dois documentos eliminou todo o regime

administrativo de exportação.

Angola, SADC, AfCFTA e AGOA

Uma exportação angolana pode beneficiar de diferentes instrumentos de integração comercial, mas nenhum benefício deve ser presumido.

SADC

Angola avançou significativamente no processo de integração na Zona de Comércio Livre da SADC.

Em 2025 foi finalizada e aprovada a Oferta Tarifária de Angola no âmbito do Protocolo da SADC sobre Trocas Comerciais.

A oferta angolana cobre grande parte das linhas pautais, estando prevista uma liberalização faseada para parte dos produtos.

Para uma empresa, a conclusão prática é simples:

não assuma automaticamente que uma mercadoria exportada de Angola beneficia de tarifa preferencial apenas porque o destino pertence à SADC.

É necessário confirmar, para aquela operação:

- produto;
- código pautal;
- país de destino;
- regra de origem;
- calendário de liberalização;
- tratamento tarifário efectivamente aplicável;
- prova de origem necessária.

AfCFTA

A Zona de Comércio Livre Continental Africana abre igualmente oportunidades para as empresas angolanas, sobretudo à medida que as ofertas tarifárias, regras de origem e mecanismos operacionais forem sendo implementados.

Mas também aqui a expressão “comércio livre africano” não significa ausência automática de direitos aduaneiros.

Cada exportação deve ser analisada pelo produto e pelo mercado concreto.

AGOA e o mercado dos Estados Unidos

A African Growth and Opportunity Act — AGOA foi reautorizada em 2026 até 31 de Dezembro de 2026, com efeito retroactivo a 30 de Setembro de 2025.

Angola é actualmente elegível para AGOA.

Mas isto não significa que qualquer mercadoria angolana possa entrar nos Estados Unidos sem direitos.

É necessário confirmar:

- se o produto está abrangido;
- se cumpre as regras de origem;
- a classificação aduaneira nos Estados Unidos;
- documentação exigida;
- eventuais tarifas sectoriais ou medidas comerciais adicionais;
- capacidade do importador americano para reclamar correctamente o tratamento preferencial.

Para exportar para os Estados Unidos, o cálculo deve ser feito pelo HS Code concreto do produto no momento da venda, não apenas com base na referência genérica à AGOA.

Bens ou serviços?

Antes de avançar, importa distinguir duas situações.

Exportação de bens

Existe uma mercadoria física que sai de Angola.

A operação poderá envolver:

- classificação pautal;
- licenciamento;

- requisitos técnicos;
- regras de origem;
- despacho aduaneiro;
- transporte;
- seguro;
- documentação comercial;
- documentação bancária;
- requisitos de importação no país de destino.

Exportação de serviços

Uma empresa angolana também pode exportar:

- consultoria;
- engenharia;
- software;
- formação;
- design;
- serviços técnicos;
- serviços digitais;
- projectos especializados.

Aqui não existe necessariamente uma mercadoria a atravessar a fronteira.

Mas continuam a existir questões contratuais, fiscais, bancárias e cambiais que devem ser avaliadas, incluindo retenções na fonte no país do cliente, recebimento em moeda estrangeira, propriedade intelectual e eventuais obrigações fiscais no mercado onde o serviço é prestado.

Este guia concentra-se sobretudo na exportação de mercadorias.

Antes da primeira despesa, responda a quatro perguntas

Antes de produzir embalagens especiais, contratar transporte ou pedir certificados, a

empresa deve conseguir responder por escrito:

1. O que vai exportar?

Produto, características técnicas, apresentação, quantidade, capacidade mensal e provável código pautal.

2. Para quem?

País, sector, segmento e, idealmente, comprador identificado.

3. Em que condições?

Preço, moeda, Incoterm, ponto de entrega, quantidade, pagamento e prazo.

4. A operação consegue repetir-se com lucro?

Produção, matéria-prima, qualidade, logística, financiamento e fundo de maneio têm de permitir a segunda, terceira e décima encomendas.

Se estas quatro respostas ainda não existem, a empresa provavelmente ainda não tem uma exportação.

Tem uma intenção de exportar.

O percurso da exportação em 12 passos

1. Definir exactamente o produto

Dizer que se pretende exportar "café", "mel", "gindungo", "mármore" ou "banana" não chega.

Um comprador internacional precisa de saber exactamente o que está a comprar.

A empresa deve definir, conforme o produto:

- variedade;
- composição;

- dimensões;
- teor de humidade;
- grau;
- peso;
- tolerâncias;
- embalagem;
- validade;
- condições de conservação;
- capacidade de fornecimento;
- quantidade mínima;
- prazo de produção.

Também deve decidir o modelo comercial:

- marca própria;
- private label;
- matéria-prima;
- produto acabado;
- granel;
- distribuição exclusiva;
- fornecimento industrial.

Resultado esperado

Uma ficha técnica clara e uma proposta que um comprador consiga comparar com outras ofertas internacionais.

2. Saber se a empresa consegue cumprir

Conseguir produzir 10 toneladas uma vez não significa conseguir exportar 10 toneladas todos os meses.

Antes de aceitar uma encomenda, avalie:

- capacidade instalada;
- capacidade realmente disponível;
- fornecedores;

- disponibilidade de matéria-prima;
- perdas;
- rejeições;
- qualidade;
- manutenção;
- equipamentos;
- rastreabilidade;
- recursos humanos;
- armazenagem;
- fundo de maneio.

Há ainda uma pergunta decisiva:

quanto dinheiro a empresa precisa de financiar entre comprar matéria-prima e receber o pagamento do cliente estrangeiro?

Uma grande encomenda pode criar uma grande necessidade de tesouraria.

Uma exportação pode ser comercialmente lucrativa e, mesmo assim, provocar uma crise financeira se o ciclo de caixa não for planeado.

3. Confirmar o código pautal

O código pautal não é apenas um número administrativo.

Ele influencia:

- direitos aduaneiros;
- licenças;
- controlos;
- estatísticas;
- regras de origem;
- requisitos de entrada;
- medidas de defesa comercial.

A Pauta Aduaneira angolana actualmente em vigor corresponde à versão 2022 da Nomenclatura do Sistema Harmonizado.

Para classificar correctamente uma mercadoria devem ser analisados elementos como:

- material;
- composição;
- função;
- processamento;
- apresentação;
- utilização.

Quando existirem dúvidas, a classificação deve ser validada com profissionais especializados ou junto da autoridade competente.

Copiar o HS Code utilizado por outra empresa pode resultar numa classificação errada.

4. Escolher o mercado com dados

Não escolha um país apenas porque é grande.

“Quero exportar para a China” ou “quero entrar na Europa” ainda não é uma estratégia.

Analise:

- quanto o país importa do produto;
- quem são os principais fornecedores;
- preço médio;
- crescimento da procura;
- concorrência;
- tarifas;
- requisitos técnicos;
- transporte;
- tempo de trânsito;
- moeda;
- canais de distribuição;
- risco de pagamento.

Depois identifique compradores concretos.

O objectivo não deve ser encontrar apenas “um país interessado”.

Deve ser encontrar:

produto certo + comprador certo + preço certo + condições certas.

A Angola Global Hub pode actuar precisamente nesta fase: identificação de mercados, compradores, parceiros e oportunidades comerciais.

5. Confirmar se o produto pode entrar

Depois de escolher o mercado, começa a análise regulatória.

Pergunte:

- o produto pode ser importado?
- precisa de licença?
- existem quotas?
- exige registo do produtor?
- exige registo do importador?
- existem requisitos sanitários ou fitossanitários?
- precisa de testes laboratoriais?
- existem regras de embalagem?
- quais são as regras de rotulagem?
- existe uma norma técnica obrigatória?
- pode beneficiar de preferência tarifária?
- qual é a regra de origem?

Um erro frequente é pensar:

“É produzido em Angola, portanto é originário de Angola.”

Para fins de preferência aduaneira, isso pode não ser suficiente.

A regra de origem pode depender da origem das matérias-primas, transformação realizada, valor acrescentado ou mudança de classificação pautal.

6. Preparar o produto e o sistema da empresa

Agora podemos comparar:

o que o comprador exige com aquilo que a empresa consegue actualmente demonstrar.

Pode ser necessário trabalhar:

- procedimentos;
- higiene;
- controlo de qualidade;
- rastreabilidade;
- gestão de fornecedores;
- calibração;
- manutenção;
- documentação;
- embalagem;
- armazenamento;
- análise de risco;
- formação;
- testes laboratoriais;
- sistemas de gestão.

É também nesta fase que se determina se alguma certificação é realmente necessária.

Uma certificação ISO não é uma licença universal de exportação.

Pode ser exigida:

- pelo comprador;
- pelo sector;
- por um concurso;
- pela cadeia de abastecimento;
- por uma multinacional;
- por razões comerciais ou reputacionais.

A Export Lab pode apoiar a empresa na preparação técnica, implementação dos sistemas necessários, auditorias internas, documentação e formação.

Preparação técnica pela Export Lab; auditoria e decisão de certificação realizadas de forma independente pela DQS, no âmbito da nossa parceria exclusiva em Angola.

Esta separação significa que a preparação não garante a certificação e que a decisão final permanece independente.

7. Calcular o verdadeiro preço de exportação

Um preço internacional não é:

preço em Angola ÷ taxa de câmbio.

O preço deve incluir tudo aquilo que a empresa terá de assumir.

Estrutura simplificada

Custo do produto

- + embalagem de exportação
- + adaptação técnica
- + controlo de qualidade
- + ensaios
- + documentação
- + transporte interno
- + despachante
- + terminal
- + custos portuários
- + frete, quando aplicável
- + seguro, quando aplicável
- + custos bancários
- + financiamento
- + comissões
- + contingência
- + margem

= preço de exportação

É depois necessário definir exactamente até onde este preço leva a mercadoria.

É para isso que servem os Incoterms® 2020.

8. Escolher correctamente o Incoterm

Não basta escrever:

FOB.

A condição deve identificar também o ponto exacto e a versão utilizada.

Por exemplo:

FCA [local exacto], Luanda — Incoterms® 2020.

ou

CIF [porto definido] — Incoterms® 2020.

Os Incoterms determinam aspectos como:

- quem organiza transporte;
- quem suporta determinados custos;
- quem assume determinados riscos;
- em que ponto o risco passa do vendedor para o comprador.

Mas há uma distinção essencial:

Incoterm não é forma de pagamento.

Pode vender FCA e receber antecipadamente.

Pode vender CIF através de crédito documentário.

São decisões diferentes.

9. Verificar o comprador antes de produzir

Conseguir um comprador não significa conseguir um bom comprador.

Antes de comprometer produção ou conceder crédito, verifique:

- existência jurídica;
- endereço;
- actividade;

- responsáveis;
- referências comerciais;
- capacidade de importação;
- histórico;
- litígios relevantes;
- eventuais sanções;
- reputação comercial.

Para uma primeira operação, a prudência é especialmente importante.

Depois deve existir um documento comercial que estabeleça claramente:

- produto;
- especificação;
- quantidade;
- tolerâncias;
- preço;
- moeda;
- Incoterm;
- ponto de entrega;
- pagamento;
- datas;
- embalagem;
- inspecção;
- reclamações;
- força maior;
- resolução de litígios.

Uma conversa de WhatsApp pode iniciar um negócio.

Não deve substituir o contrato.

10. Preparar a operação em Angola

Antes do embarque confirme o enquadramento administrativo.

A empresa deve verificar:

- NIF;
- documentação comercial;
- actividade legalmente habilitada;
- situação do REI;
- eventual licença da mercadoria;
- autorizações sectoriais;
- requisitos da Pauta Aduaneira;
- intervenção do despachante;
- banco intermediário.

O ideal é envolver o banco antes da mercadoria estar pronta.

11. Organizar a componente bancária e cambial

As operações cambiais associadas à exportação de mercadorias devem ser enquadradas junto da instituição financeira bancária interveniente.

Consoante a operação, podem existir modalidades como:

- pagamento antecipado;
- crédito do exportador;
- crédito documentário.

Nos termos do Aviso n.º 4/21, a Declaração de Compromisso de Pagamento é necessária para permitir o despacho aduaneiro das mercadorias exportadas, dentro do enquadramento cambial aplicável.

O recebimento das receitas da exportação deve igualmente ser estruturado através do sistema bancário aplicável em Angola.

Por isso:

não trate o banco como a última etapa da exportação.

Trate-o como parte da estrutura da operação.

12. Montar o dossier documental, despachar e acompanhar

Os documentos variam por produto e destino, mas uma operação pode envolver:

- factura pró-forma;
- contrato ou ordem de compra;
- factura comercial;
- packing list;
- licenças;
- certificados sectoriais;
- certificado ou declaração de origem;
- documentação bancária;
- Declaração de Compromisso de Pagamento;
- Documento Único;
- documento de transporte;
- seguro.

Um princípio operacional é especialmente importante:

todos os documentos devem contar a mesma história.

O nome do comprador, descrição do produto, quantidade, peso, moeda, preço, Incoterm e destino não podem variar inexplicavelmente entre documentos.

Pequenas inconsistências documentais podem criar atrasos, problemas bancários, dificuldades aduaneiras e disputas comerciais.

Quando o contentor parte, a exportação ainda não acabou

Uma empresa não deve considerar a operação concluída quando a mercadoria sai de Angola.

É preciso acompanhar:

- despacho;
- documento de transporte;
- trânsito;
- transbordos;

- chegada;
- importação;
- entrega;
- aceitação;
- reclamações;
- recebimento.

Se existir seguro e ocorrer uma avaria, perda ou incidente, os procedimentos e prazos para participação devem ser respeitados.

Guarde:

- fotografias;
- documentos;
- correspondência;
- prova de entrega;
- comprovativos bancários;
- relatórios de inspeção.

A verdadeira exportação começa na segunda encomenda

Uma primeira venda pode resultar de oportunidade.

Uma empresa exportadora constrói repetição.

Depois de cada operação, compare:

- preço previsto;
- custo real;
- margem prevista;
- margem real;
- prazo previsto;
- prazo real;
- perdas;
- reclamações;
- custos inesperados;
- desempenho logístico;

- pagamento.

Pergunte ao cliente:

Voltaria a comprar?

Depois trate os problemas antes da próxima encomenda.

O objectivo é transformar:

uma venda em um cliente e depois transformar esse cliente em uma relação comercial previsível.

Documentos: não existe uma lista universal

Um dos pedidos mais frequentes é:

“Quais são os documentos necessários para exportar?”

A resposta correcta é:

depende.

Depende do produto, destino, classificação pautal, forma de pagamento, transporte e regime aplicável.

Ainda assim, esta matriz ajuda a orientar o processo:

Área	Documento ou evidência
Empresa	NIF, certidão comercial, habilitação para a actividade
Comércio externo	REI, quando aplicável
Comercial	Proposta/factura pró-forma
Comercial	Contrato ou ordem de compra
Comercial	Factura comercial
Logística	Packing list
Aduaneira	Licença de exportação, quando exigida

Área	Documento ou evidência
Aduaneira	Documento Único
Bancária	Declaração de Compromisso de Pagamento, conforme o regime
Origem	Certificado ou declaração de origem, quando exigidos
Sectorial	Certificados sanitários, fitossanitários, veterinários ou técnicos
Transporte	Bill of Lading, Air Waybill ou documento rodoviário
Risco	Apólice ou certificado de seguro
Destino	Licenças e registos de importação exigidos pelo país comprador

Exemplo: café angolano vendido a um distribuidor em Portugal

Imagine uma empresa que pretende exportar café torrado de Angola para Portugal.

O processo não começa por perguntar:

“Quanto custa mandar um contentor?”

Começa desta forma:

1. Definir o café

Variedade, origem, torra, embalagem, peso, validade, perfil e capacidade mensal.

2. Confirmar classificação

Determinar o código pautal exacto do café na forma em que será exportado.

3. Identificar o comprador

Distribuidor, retalhista, horeca, loja especializada ou private label.

4. Validar requisitos europeus

O importador deve confirmar requisitos de entrada, segurança alimentar, rastreabilidade, rotulagem e responsabilidades do operador económico.

5. Aprovar amostras

O comprador aprova produto, embalagem e especificações antes da produção comercial.

6. Calcular o preço

Produto

- embalagem
- qualidade
- documentação
- transporte interno
- terminal
- despacho
- frete, se aplicável
- seguro, se aplicável
- financiamento
- margem.

7. Escolher Incoterm

Com local de entrega exactamente identificado.

8. Acordar pagamento

Antecipado, crédito documentário ou outra estrutura adequada ao risco e enquadramento da operação.

9. Preparar documentação

Todos os documentos devem ter informação consistente.

10. Acompanhar entrega

Só depois de pagamento, aceitação e cálculo da margem real sabemos se a operação funcionou.

Os erros que mais destroem uma primeira exportação

- Produto mal definido.
- Comprador não validado.
- Código pautal errado.
- Mercado escolhido apenas porque é grande.
- Produção aceite sem capacidade financeira.
- Certificação obtida sem saber se o mercado a exige.
- Rótulo criado sem validação regulatória.
- Regra de origem presumida.
- Preço nacional convertido directamente em dólares.
- Custos logísticos incompletos.
- Incoterm mal utilizado.
- Crédito concedido a cliente desconhecido.
- Banco envolvido demasiado tarde.
- Documentos com dados diferentes.
- Primeira venda comemorada sem calcular a margem final.

Checklist antes de embarcar

- ☐ Sei exactamente o que estou a exportar.
- ☐ Tenho ficha técnica.
- ☐ Conheço a minha capacidade produtiva.
- ☐ Conheço o código pautal.
- ☐ Validei o comprador.

- ☐ Confirmei que ele pode importar.
- ☐ Conheço os requisitos do país de destino.
- ☐ Validei a regra de origem, quando necessária.
- ☐ O produto e o rótulo estão aprovados.
- ☐ Tenho as licenças e certificados aplicáveis.
- ☐ Verifiquei o REI e requisitos administrativos.
- ☐ O banco conhece a operação.
- ☐ A modalidade de pagamento está acordada.
- ☐ Calculei todos os custos.
- ☐ Tenho margem suficiente.
- ☐ O Incoterm e o local de entrega estão definidos.
- ☐ O contrato está assinado.
- ☐ Factura e packing list estão correctos.
- ☐ Transporte está reservado.
- ☐ Seguro foi avaliado.
- ☐ Existe alguém responsável por acompanhar a operação até ao pagamento.

Quem deve fazer o quê?

Exportador

Produto, capacidade, documentação fornecida, condições comerciais e cumprimento das suas obrigações.

Comprador/importador

Importação no destino, licenças que lhe competem, pagamento e recepção da mercadoria.

Banco

Processamento cambial e modalidade de pagamento dentro do respectivo enquadramento.

Despachante

Procedimentos aduaneiros no âmbito do mandato recebido.

Transitário e transportador

Movimentação física da mercadoria e documentação de transporte.

Seguradora

Cobertura dos riscos contratados.

Autoridades

Licenciamento, fiscalização e certificações que sejam da sua competência.

Angola Global Hub

Identificação e estruturação de oportunidades de mercado, compradores, parceiros, negociação e desenvolvimento comercial.

Export Lab

Preparação técnica da empresa: processos, sistemas de gestão, conformidade, documentação, formação, qualidade, risco e prontidão para responder às exigências do mercado.

O nosso modelo: oportunidade → preparação → mercado

Na Angola Global Hub partimos de uma ideia simples:

não basta encontrar compradores para empresas que ainda não estão preparadas para exportar.

Também não basta preparar tecnicamente empresas que não têm acesso ao mercado.

As duas dimensões têm de trabalhar em conjunto.

1. Identificamos a oportunidade

Mercado, comprador, parceiro ou procura.

2. Avaliamos a empresa

Produto, capacidade, processos, documentação, qualidade, financiamento e requisitos.

3. Fechamos os gaps

Quando existem lacunas técnicas, a Export Lab trabalha com a empresa na preparação necessária.

4. Estruturamos a operação

Preço, financiamento, logística, documentação, contraparte e condições comerciais.

5. Ligamos a empresa ao mercado

O objectivo final é a venda.

6. Trabalhamos para criar repetição

Porque uma exportação pontual é uma transacção.

Uma carteira recorrente de clientes internacionais é uma estratégia de internacionalização.

Uma última regra

Antes de gastar dinheiro numa exportação, responda a esta pergunta:

Existe alguém disposto a comprar este produto, nestas condições, por este preço?

Depois responda a outra:

A minha empresa consegue entregar exactamente aquilo que prometeu e ganhar dinheiro com isso?

Quando as duas respostas são sim, temos uma base para trabalhar.

Todo o resto — certificação, financiamento, logística, documentos, despachos e transporte — deve estar organizado para tornar essa venda possível e repetível.

Porque exportar não é colocar um contentor num navio.

Exportar é construir uma relação comercial internacional que funciona.

Árvore de decisão para produtos regulados

Use esta sequência antes de pedir uma cotação logística:

1. **É uma mercadoria física?** Se não, siga o percurso de exportação de serviços. Se sim, determine o código pautal.
2. **A Pauta Aduaneira angolana identifica proibição, restrição ou controlo?** Se sim, identifique a entidade competente e obtenha a autorização antes do embarque.
3. **O produto pertence a uma categoria regulada?** Verifique especificamente alimentos, plantas, sementes, animais, pescado, madeira, fauna, minerais, diamantes, petróleo, químicos, medicamentos, dispositivos médicos, telecomunicações, bens de dupla utilização e bens culturais.
4. **O país de destino exige registo, licença, ensaio, certificado ou operador autorizado?**
A confirmação deve vir da autoridade do destino e do importador, não apenas do transitário.
5. **Pretende reclamar preferência tarifária?** Confirme elegibilidade do produto, regra de origem, prova necessária e capacidade do importador para reclamar o benefício.
6. **O comprador exige uma certificação adicional?** Determine se é requisito contratual, sectorial ou de acesso ao canal. Não confunda exigência privada com obrigação legal

universal.

7. A resposta ainda é incerta? Não embarque. Obtenha confirmação escrita da autoridade, do despachante, do banco ou do importador responsável.

Glossário essencial

Código pautal/HS

código usado para classificar mercadorias no comércio internacional.

DU

Documento Único utilizado na declaração e no despacho aduaneiro.

REI

Registo de Exportadores e Importadores.

Incoterms® 2020

regras da ICC que distribuem tarefas, custos e riscos de entrega entre vendedor e comprador.

FCA

entrega ao transportador no local nomeado, após formalidades de exportação do vendedor.

FOB

entrega da mercadoria a bordo do navio no porto de embarque; regra apenas marítima ou fluvial.

CIF

regra marítima em que o vendedor contrata frete e seguro até ao porto indicado, embora o risco passe no embarque.

DAP

entrega no local de destino indicado, pronta para descarga, com importação normalmente a cargo do comprador.

Regra de origem

critério que determina se o produto pode ser considerado originário para um regime comercial.

Certificado de origem

prova de origem emitida ou declarada segundo o regime aplicável.

Crédito documentário

compromisso bancário de pagamento contra documentos conformes com os termos estabelecidos.

Packing list

lista de embalagem com volumes, pesos, marcações e conteúdo.

Rastreabilidade

capacidade de seguir matérias-primas, processo, lote e destino do produto.

Landed cost

custo total da mercadoria colocada no destino definido, incluindo os elementos que a operação atribui a cada parte.

Perguntas frequentes

1. Qualquer empresa angolana pode exportar?

A empresa tem de estar legalmente constituída e habilitada para a actividade, cumprir o cadastro aplicável e confirmar o regime da mercadoria. O Decreto Presidencial n.º 126/20 prevê o REI como regra geral, com excepções específicas.

2. Preciso sempre de uma licença de exportação?

Não se deve responder de forma universal. O regime pode ser de dispensa, licenciamento automático ou não automático. Depende da mercadoria e de regras especiais. Confirme na plataforma e com a entidade competente antes do embarque.

3. O Certificado de Conformidade para Exportação ainda é obrigatório?

O MINDCOM anunciou a eliminação da obrigatoriedade desse certificado e da Declaração de Autorização de Exportação de Mercadorias. Isso não elimina certificados sanitários, fitossanitários, técnicos, de origem ou exigências do comprador e do destino quando aplicáveis.

4. Preciso de uma certificação ISO para exportar?

Não em todos os casos. A obrigação pode resultar de lei, do sector, do comprador, de um concurso ou do canal de distribuição. Uma certificação de sistema não substitui licenças nem certifica automaticamente o produto.

5. Qual é a melhor forma de pagamento?

Depende do risco, poder negocial, país, valor e histórico. Pagamento antecipado reduz o risco do exportador; crédito documentário pode acrescentar segurança se for correctamente estruturado; crédito ao comprador exige avaliação e capacidade financeira. Envolve o banco antes de fechar o contrato.

6. Posso usar AGOA, AfCFTA ou SADC para pagar menos direitos?

Talvez, mas nunca de forma automática. Confirme o produto, o país, a elegibilidade actual, a regra de origem, a prova exigida e a capacidade do importador para reclamar a preferência. A AGOA vigora actualmente apenas até 31 de Dezembro de 2026; a operacionalização SADC deve ser confirmada para a remessa concreta.

7. Quanto tempo demora e quanto custa exportar?

Não existe prazo ou custo universal. Dependem da prontidão da empresa, produto, autorizações, ensaios, comprador, produção, transporte e pagamento. Uma cotação séria exige estes dados. Qualquer promessa de prazo ou preço sem os conhecer é apenas uma estimativa.

8. Devo procurar primeiro o comprador ou preparar primeiro a empresa?

Faça os dois processos de forma coordenada. O mercado ajuda a definir requisitos, mas não deve prometer o que ainda não consegue entregar. Uma conversa com compradores pode evitar investimento inútil; um diagnóstico de prontidão evita perder o comprador quando a oportunidade aparece.

Fontes oficiais e normativas consultadas

Angola

- Ministério da Indústria e Comércio — eliminação da obrigatoriedade do Certificado de Conformidade para Exportação e da Declaração de Autorização de Exportação — Ministério da Indústria e Comércio
- Decreto Presidencial n.º 126/20, de 5 de Maio — procedimentos administrativos de licenciamento, REI e plataforma de comércio externo — Lex.ao (base de dados jurídica, não entidade emissora)
- Aviso do BNA n.º 4/21, de 14 de Abril — operações cambiais de importação e exportação de mercadorias — Lex.ao (base de dados jurídica, não entidade emissora)
- Decreto Legislativo Presidencial n.º 1/24, de 3 de Janeiro — Pauta Aduaneira baseada no Sistema Harmonizado 2022 — Lex.ao (base de dados jurídica, não entidade emissora)
- Decreto Executivo n.º 67/17, de 14 de Fevereiro — Documento Único — Lex.ao (documento) (base de dados jurídica, não entidade emissora)
- Portal da Administração Geral Tributária — Administração Geral Tributária (AGT)
- Produtos da pesca — Decreto Presidencial n.º 57/17 — Lex.ao (base de dados jurídica, não entidade emissora)

- [Produtos florestais e faunísticos — Decreto Executivo n.º 385/16](#) — Lex.ao (base de dados jurídica, não entidade emissora)
- [Bens culturais — Decreto Presidencial n.º 87/20](#) — Lex.ao (base de dados jurídica, não entidade emissora)

Mercados e instrumentos internacionais

- [Organização Mundial das Alfândegas — Sistema Harmonizado 2022](#) — Organização Mundial das Alfândegas
- [Câmara de Comércio Internacional — Incoterms® 2020](#) — Câmara de Comércio Internacional (ICC)
- [Comissão Europeia — Access2Markets](#) — Comissão Europeia — Access2Markets
- [União Africana — Acordo da Zona de Comércio Livre Continental Africana](#) — União Africana
- [SADC — adesão de Angola e certificados de origem](#) — SADC
- [U.S. Customs and Border Protection — reautorização da AGOA até 31 de Dezembro de 2026](#) — Comunicado oficial (GovDelivery)
- [Convenção Internacional para a Protecção dos Vegetais — certificados fitossanitários](#) — Convenção Internacional de Protecção Fitossanitária (IPPC)

Data de consulta das fontes: 28 de Setembro de 2026.

Autoria e revisão

Conteúdo editorial: Angola Global Hub

Revisão operacional: equipa Angola Global Hub / Export Lab

Próxima revisão prevista: 15 de dezembro de 2026