



GUÍA  
CÓMO EXPORTAR A EE. UU.  
2021

---



# Índice

Introducción	03
El perfil del consumidor estadounidense	05
Acceso al mercado	07
Regulación	12
Documentación y trámites	18
Recomendaciones generales	23



<a href="https://www.freepik.com/photos/city/>City photo created by wirestock - www.freepik.com</a>

# Introducción

En esta guía, cubriremos de una manera simplificada y fácil de entender, los principales puntos que necesita saber para exportar sus productos a EE. UU.:

1. ¿A quién exportar? El perfil del consumidor estadounidense
2. ¿Cómo exportar? Acceso al mercado norteamericano
3. Regulación
4. Documentación y trámites
5. Recomendaciones generales



<a href="https://www.freepik.com/photos/gold">Gold photo created by wirestock - www.freepik.com</a>

# El perfil del consumidor norteamericano



## El perfil del consumidor norteamericano

La recesión económica resultante de la crisis financiera de 2008 tuvo un impacto profundo en el comportamiento del consumidor estadounidense. Se volvió más exigente y comedido en sus decisiones de compra. Hoy en día, los consumidores tienden a buscar y comparar precios con más frecuencia y buscan recomendaciones en las redes sociales y otras fuentes sobre productos o servicios, así como las empresas que los ofrecen.

El vínculo del producto vendido en EE. UU. Con una causa social suele ser el factor determinante en la decisión de compra. Una encuesta reciente realizada por la consultora Cone Communications reveló que esta característica es particularmente importante para aproximadamente el 90% de los denominados "Millennials" (personas nacidas entre los años 80 y mediados de los 2000). Más de dos tercios de los consumidores de este segmento (66%) utilizan las redes sociales para informarse sobre el tema.

El mercado de consumidores de EE. UU. Se está volviendo cada vez más diverso desde el punto de vista étnico. En 2015, alrededor de 120 millones de personas componían este segmento (38% de la población total). El Servicio de Censos de Estados Unidos proyecta que, para 2044, la población estará compuesta por una "mayoría de minorías", con predominio de hispanos y afrodescendientes.

El gobierno de los Estados Unidos no recopila datos sobre el consumo individual. Las estadísticas oficiales se refieren a datos sobre el consumo de los hogares (unidad de consumo). Según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU., El consumo anual promedio por hogar en 2014 fue de 53 495 dólares.

# Acceso al mercado



# 1. Sistema de tarifas

## Clasificación de mercancías

No se puede traer ningún producto de importación a los EE. UU. Si no está clasificado de acuerdo con la Lista de Aduanas de EE. UU., Titulada "Lista de aranceles armonizados de los Estados Unidos (HTSUS)". Depende del importador garantizar la correcta clasificación de las mercancías en HTSUS. Si es necesario, la Aduana de los Estados Unidos cuenta con un servicio de asistencia a los importadores a efectos de clasificación arancelaria. Para acceder a él, se debe enviar una solicitud por escrito a la Aduana de los Estados Unidos ("División Nacional de Especialistas en Productos Básicos - Solicitudes de resolución de clasificación", en Nueva York), a fin de obtener información sobre la clasificación correcta de las mercancías ("resolución vinculante"). A tal efecto, deberán enviarse muestras del producto o una descripción detallada y fotografías del producto a la agencia antes mencionada. El importador generalmente recibe una respuesta de NCSA dentro de aproximadamente 30 días a partir de la fecha de la solicitud, pero este período puede extenderse hasta 90 días.

## Estructura de cargos

Las tarifas estadounidenses pueden ser "ad valorem", como una proporción del valor internalizado (ejemplo: automóviles clasificados en la subpartida 8703.21, con un arancel del 2.5%); específico, en función de la unidad de comercialización del producto (ejemplo: jugo de naranja clasificado en la línea arancelaria 2106.90.48, con un arancel de 7,85 centavos por litro) o mixto, como combinación de "ad valorem" y específico (ejemplo: calzado clasificado en la línea arancelaria 6404.11.79, con un arancel de 90 centavos el par más 37,5%).

Se puede encontrar información completa sobre las reglas de interpretación del sistema arancelario de EE. UU. En el sitio web de la USITC en <https://hts.usitc.gov/current> (sección "Notas generales"), donde también se puede consultar el USHTS., En su totalidad, o por capítulo.

La tabla se presenta de la siguiente manera: clasificación de productos en hasta diez dígitos; descripción del producto; unidad de marketing de productos; y trato arancelario. la parte relativa al trato arancelario se divide en dos columnas. la primera columna (columna 1) contiene información sobre tarifas generales y especiales. la indicación del arancel general se refiere a la tasa aplicable a los países que gozan de trato preferencial en esa línea arancelaria (esta es la tasa de nación más favorecida de la OMC).

## Base imponible y cálculo

Para fines de valoración en aduana, la Aduana de los Estados Unidos generalmente toma en cuenta el monto pagado por las mercancías en el país de origen, más los gastos incurridos por el comprador con empaque, comisiones, regalías o derechos de licencia y asistencia - asistencia brindada por el comprador vendedor, de forma gratuita o a precio reducido, en la producción de los bienes (insumos, componentes, piezas, especificaciones, planos, etc.).

Si hay desacuerdo con respecto a la valoración de las mercancías, el importador puede apelar la decisión de las autoridades aduaneras. Para ello, deberá enviar una solicitud (formulario de Aduana 19 - [http://forms.cbp.gov/pdf/CBp\\_Form\\_19.pdf](http://forms.cbp.gov/pdf/CBp_Form_19.pdf)) al director del puerto donde se internalizaron las mercancías, dentro de los 180 días a partir de la fecha de decisión. Si la solicitud es rechazada, el importador también puede apelar ante la Corte de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en Nueva York, dentro de los 180 días.

## Intervalos de tipos "ad valorem" del programa general

Según un informe de la OMC publicado en 2015<sup>12</sup>, el arancel de importación promedio aplicado en los Estados Unidos en 2014 fue de 3,5%, con 3,2% para bienes industriales y 5,1% para productos agrícolas. Recuerde, sin embargo

ciertos productos reciben una protección arancelaria mucho más alta, por encima del 50%. Ejemplos de esta situación son: tabaco, maní, algunos productos lácteos, azúcar y algunos tipos de zapatos. Los aranceles aplicados a las importaciones de tabaco alcanzan el 350%, en el equivalente "ad valorem".

## 2. Sistema general de preferencias

Todas las importaciones estadounidenses de productos elegibles para el SGP están exentas de aranceles de importación, pero no todos los productos de países en desarrollo califican para el programa. Se prohíbe que algunos productos reciban el trato SGP basado en la "Ley de Comercio de 1974". Entre estos se encuentran la gran mayoría de textiles, relojes, zapatos, bolsos, maletas, artículos de cuero similares, guantes de trabajo y otros productos de vestir hechos de cuero. Los productos considerados "sensibles" a la importación tampoco tienen derecho al trato SGP. Ejemplos de estos productos, mencionados específicamente en la ley SGP, son el acero, el vidrio y la electrónica. Algunos productos también pueden haber sido excluidos del SGP por decisión, en el contexto de una revisión anual por parte del Subcomité del SGP, o superando los límites de exclusión.

Para recibir un trato preferencial dentro del SGP, el artículo importado debe cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Estar incluido en la lista de productos incluidos en el SGP;
- 2) Ser de un país de la lista de países elegibles para el SGP;
- 3) El país de origen no está excluido del programa por decisión en el contexto de la revisión por parte del Subcomité del SGP;
- 4) Cumplir con las disposiciones de las Reglas de Origen vigentes;
- 5) Ser importado directamente del país de origen previamente calificado a USA; y
- 6) Que el importador local solicite la exención arancelaria GSP a la Aduana de los Estados Unidos colocando el Indicador de programa especial (SPI) al comienzo del número HTSUS correspondiente al producto importado.

El SPI se utiliza para identificar los productos incluidos en el GSP. Para cada uno de estos productos, el HTSUS designa SPI, utilizando los símbolos A, A + o A \*, que aparecen en la columna "Especial" de esa publicación, identificando la condición aplicable al producto dentro del SGP para propósitos de exención arancelaria.

La definición de cada símbolo es la siguiente: A: el producto es SGP si proviene de un país que es elegible para el programa; A +: el producto está incluido en el SGP si proviene de PMD; y A \*: el producto está incluido en el SGP si el país de origen no está excluido del programa para ese producto.

Actualmente, unos 4.900 productos califican para el SGP y se pueden importar a los EE. UU. Libres de impuestos.

## Otras tarifas y cargas de importación

**I) Derechos "antidumping":** la ley de los EE. UU. Determina que si algún producto extranjero se vende en los EE. UU. Por menos del valor de mercado, el Secretario de Comercio informará el hecho al Comité de Aranceles para que pueda determinar si es una pérdida evidente para alguna industria estadounidense ya establecida o por instalar. Si la respuesta del comité arancelario es positiva, el Secretario deberá declarar públicamente la existencia de "dumping" y aplicar "derechos antidumping" iguales a la diferencia entre el precio de mercado o precio "constituido" y el precio de compra o exportación;

**II) Derechos compensatorios:** recargos impuestos por el gobierno de los Estados Unidos a la importación de bienes sujetos a subsidios gubernamentales en el país de origen y cuya admisión en el país se considera perjudicial para la industria nacional competidora. Tanto la industria como el gobierno pueden presentar las peticiones iniciales. La determinación del margen de subvención es responsabilidad de la administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio. La determinación de los daños recae en la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos; si es positivo, se establece un arancel compensatorio idéntico al margen de subvención;

III) **"Impuesto especial"**: ciertos bienes (gasolina, productos de tabaco, bebidas, etc.) están sujetos al "impuesto especial", un impuesto indirecto que cobra el gobierno federal, al nivel del fabricante o importador, en diferentes porcentajes. ;

IV) **"Tasa de mantenimiento portuario (HMF)"** - tasa de mantenimiento portuario - equivalente al 0,125% del valor de las mercancías;

V) **"Tarifa de procesamiento de mercancías (MPF)"**: tarifa de procesamiento de mercancías cuyo valor mínimo es de US \$ 25,00 por envío o 0,3464%, y la tarifa no puede exceder los US \$ 485,00;

VI) **"Impuesto sobre las ventas"**: impuesto sobre las ventas cobrado por la mayoría de las administraciones estatales y / o locales, que puede alcanzar aproximadamente el 10%.



Foto de Dave Morgan no Pexels