GUIA

COMO EXPORTAR PARA OS EUA

2020

B2BRAZIL.com

Índice

Introdução	03
O perfil do consumidor norte-americano	05
O acesso ao mercado	07
Regulamentação	12
Documentação e formalidades	18
Recomendações gerais	23

City photo created by wirestock - www.freepik.com

Gold photo created by wirestock - www.freepik.com

Introdução

Brasil e EUA passam por um momento bastante positivo de suas relações bilaterais. Diversos mecanismos de diálogo foram criados nos últimos anos, com o intuito de impulsionar a agenda bilateral. Eis a hora mais apropriado para que as comunidades empresariais de ambos os países aproveitem-se das oportunidades que se apresentam.

Neste guia abordaremos, de uma maneira simplificada e de fácil compreensão, os principais pontos que você precisa saber para exportar seus produtos para os EUA:

1. Para quem exportar? O perfil do consumidor norte-americano
2. Como Exportar? O acesso ao mercado norte-americano
3. Regulamentação
4. Documentação e formalidades
5. Recomendações gerais

O Perfil do Consumidor Norte-Americano

B2BRAZIL.com

O Perfil do Consumidor Norte-americano

A recessão econômica resultante da crise financeira de 2008 teve profundo impacto no comportamento do consumidor norte-americano. ele se tornou mais exigente e comedido em suas decisões de compra. Hoje, o consumidor tende a pesquisar e comparar preços com maior frequência e busca recomendações nas mídias sociais e outras fontes sobre produtos ou serviços, bem como sobre as empresas que os fornecem.

A ligação do produto vendido nos EUA com uma causa social é muitas vezes o fator determinante da decisão de compra. Uma pesquisa recente realizada pela firma de consultoria Cone Communications revelou que essa característica é particularmente importante para cerca de 90% dos chamados "Millennials" (pessoas nascidas entre 1980 e meados dos anos 2000). Mais de dois terços dos consumidores nesse segmento (66%) utilizam as mídias sociais para se informarem sobre o assunto.

O mercado consumidor norte-americano está se tornando cada vez mais etnicamente diverso. em 2015, cerca de 120 milhões de pessoas compunham esse segmento (38% da população total). O Serviço Censitário dos EUA projeta que, em 2044, a população será composta por uma "maioria de minorias", com predominância de hispânicos e afrodescendentes.

O governo norte-americano não compila dados sobre consumo de indivíduos. As estatísticas oficiais referem-se a dados relativos ao consumo de domicílios (unidade consumidora). Segundo dados do U.S. Bureau of Labor Statistics, o consumo médio anual por domicílio, em 2014, foi de US$ 53.495,00.

Acesso ao Mercado

B2BRAZIL.com

1. Sistema Tarifário

Classificação de mercadorias

Nenhum produto de importação poderá ser introduzido nos EUA se não estiver classificado de acordo com a tabela aduaneira dos Estados Unidos, intitulada "Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTSUS)". Cabe ao importador certificar-se da correta classificação da mercadoria no HTSUS. Caso necessário, a alfândega norte-americana possui serviço de auxílio aos importadores para efeitos de classificação tarifária. Para acessá-lo, deve-se enviar uma solicitação, por escrito, à alfândega norte-americana ("National Commodity Specialist Division – Classification Ruling Requests", em Nova York), com o intuito de se obter informações acerca da correta classificação da mercadoria ("binding ruling"). Para tanto, amostras do produto ou descrição detalhada e fotografias do mesmo devem ser encaminhadas ao referido órgão. O importador geralmente recebe resposta da NCSD em aproximadamente 30 dias a partir da data da solicitação, mas esse prazo pode se estender a até 90 dias.

Estrutura da tarifa

As alíquotas norte-americanas podem ser "ad valorem", como proporção do valor internalizado (exemplo: automóveis classificados na subposição 8703.21, com tarifa de 2,5%); específica, como função da unidade de comercialização do produto (exemplo: suco de laranja classificado na linha tarifária 2106.90.48, com tarifa de 7,85 cents por litro) ou mista, como combinação de "ad valorem" e específica (exemplo: calçados classificados na linha tarifária 6404.11.79, com tarifa de 90 cents por par mais 37,5%).

As informações completas sobre as regras de interpretação do sistema tarifário norte-americano podem ser encontradas no endereço eletrônico da USITC no sítio https://hts.usitc.gov/current (seção "General Notes"), onde também a USHTS pode ser consultada, na íntegra, ou por capítulo.

A tabela é apresentada da seguinte forma: classificação do produto em até dez dígitos; descrição do produto; unidade de comercialização do produto; e tratamento tarifário. a parte relativa a tratamento tarifário divide-se em duas colunas. a primeira coluna (coluna 1) contém as informações sobre tarifa geral e especial. a indicação de tarifa geral refere-se à alíquota aplicável a países que dispõem de tratamento preferencial naquela linha tarifária (trata--se da alíquota de nação-mais-favorecida da OMC). em geral, as alíquotas aplicáveis ao Brasil podem ser encontradas na coluna geral.

Base de incidência e cálculo

Para efeitos de valoração aduaneira, a alfândega norte-americana geralmente leva em conta o valor pago pela mercadoria no país de origem, adicionado de eventuais despesas incorridas pelo comprador com embalagens, comissões, "royalties" ou taxas de licenciamento e "assists" – assistência prestada pelo comprador ao vendedor, gratuitamente ou a preço reduzido, na produção da mercadoria (insumos, componentes, partes, especificações, desenho, etc.).

Caso haja desacordo com relação à valoração da mercadoria, o importador poderá recorrer da decisão das autoridades aduaneiras. para tanto, terá que encaminhar um requerimento (formulário Customs 19 - http://forms.cbp.gov/pdf/CBp_Form_19.pdf) ao diretor do porto por onde a mercadoria foi internalizada, no prazo de 180 dias a contar da data da decisão. Se a solicitação for indeferida, o importador poderá ainda recorrer ao Tribunal de Comércio Internacional dos estados Unidos ("United States Court of International Trade"), em Nova York, no prazo de 180 dias.

Faixas de alíquotas "ad valorem" da pauta geral

De acordo com relatório da OMC publicado em 201512, a tarifa de importação média aplicada nos estados Unidos, em 2014, foi de 3,5%, sendo 3,2% para bens industriais e 5,1% para produtos agrícolas. Vale lembrar, con-tudo, que certos produtos recebem proteção tarifária bem mais elevada, superior a 50%. São exemplos dessa situação: tabaco, amendoim, alguns laticínios, açúcar e alguns tipos de calçados. as tarifas incidentes sobre a importação de tabaco alcançam 350%, no equivalente "ad valorem".

Cabe notar, por outro lado, que o Brasil é país beneficiário do Sistema Geral de preferências dos estados Unidos (SGp). assim, uma vasta gama de produtos provenientes do Brasil é isenta do imposto de importação.

2. Sistema Geral de Preferências

Todas as importações norte-americanas de produtos enquadrados no **SGP** são isentas de tarifas de importação, mas nem todos os produtos provenientes de países em desenvolvimento se qualificam para o programa. Alguns produtos estão proibidos de receber tratamento do SGP, com base no "Trade act of 1974". entre estes se encontram a grande maioria dos produtos têxteis, relógios, calçados, bolsas, malas, artigos similares de couro, luvas de trabalho e outros produtos de vestuário feitos de couro. produtos considerados "sensíveis" à importação também não têm direito ao tratamento do SGP. Exemplos desses produtos, especificamente citados na lei do SGP, são aço, vidro e eletrônicos. Certos produtos podem também ter sido excluídos do SGP por decisão, no contexto de revisão anual do Subcomitê do SGP, ou por excesso dos limites de exclusão.

Para receber tratamento preferencial dentro do SGP, o artigo importado deve preencher os seguintes requisitos:

1) Constar da lista de produtos enquadrados no SGP;
2) Ser proveniente de país que consta da lista de países qualificados para o SGP;
3) Não estar o país de origem excluído do programa por decisão no contexto de revisão do Subcomitê do SGP;
4) Estar de acordo com os dispositivos de Regra-de-Origem vigentes;
5) Ser importado diretamente do país de origem previamente qualificado para os EUA; e
6) Ter a isenção de tarifas do SGP solicitada à alfândega norte-americana pelo importador local através da colocação do Indicador de programa especial (Special program Indicator – SPI) no início do número HTSUS correspondente ao produto importado.

O SPI é utilizado para a identificação dos produtos enquadrados no SGP. Para cada um desses produtos, o HTSUS designa SPIs, utilizando os símbolos A, A+ ou A*, que aparecem na coluna "Especial" daquela publicação, identificando a condição aplicável ao produto dentro do SGP para fins de isenção tarifária.

Segue a definição de cada símbolo: **A:** o produto se enquadra no SGP se proveniente de país qualificado para o programa; **A+:** o produto se enquadra no SGP se proveniente de PMD; e **A*:** o produto se enquadra no SGP se o país de origem não foi excluído do programa naquele produto.

Atualmente cerca de **4.900 produtos** se qualificam para o SGP e podem ser importados nos EUA livres de impostos.

Outras taxas e gravames à importação

I) Direitos "antidumping" – a legislação norte-americana determina que se qualquer mercadoria estrangeira estiver sendo vendida nos EUA por valor inferior ao de mercado, o Secretário de Comércio denunciará o fato à Comissão de Tarifas, para que esta determine se há evidente prejuízo para alguma indústria americana já estabelecida ou a ser instalada. Se for positiva a resposta da comissão de tarifas, o Secretário deve declarar, de público, a existência de "dumping" e aplicar "direitos antidumping" iguais à diferença entre o preço de mercado ou preço "constituído" e o preço de compra ou exportação;
II) Direitos compensatórios – sobretaxas impostas pelo Governo norte-americano na importação de mercadorias objeto de subsídios do governo do país de origem e cuja internação no país é considerada nociva à indústria nacional concorrente. As petições iniciais podem ser apresentadas tanto pela indústria, quanto pelo governo. A determinação da margem de subsídios cabe à administração do Comércio Internacional ("International Trade administration"), do Departamento de Comércio. A determinação de dano cabe à Comissão de Comércio Internacional dos EUA; se positiva, uma tarifa compensatória idêntica à margem de subsídio é estabelecida;

III) "Excise tax" – certas mercadorias (gasolina, derivados de tabaco, bebidas, etc.) estão sujeitas ao "excise Tax", imposto indireto cobrado pelo governo federal, ao nível do fabricante ou importador, em percentuais variados;

IV) "Harbor maintenance fee (HMF)" – taxa de manutenção dos portos – equivalente a 0,125% sobre o valor da mercadoria;

V) "Merchandise processing fee (MPF)" – taxa de processamento de mercadorias cujo valor mínimo é de US$ 25,00 por carregamento ou 0,3464%, não podendo a taxa ser acima de US$ 485.00;

VI) "Sales tax" – imposto sobre vendas cobrado pela maioria das administrações estaduais e/ou locais, podendo atingir aproximadamente 10%.

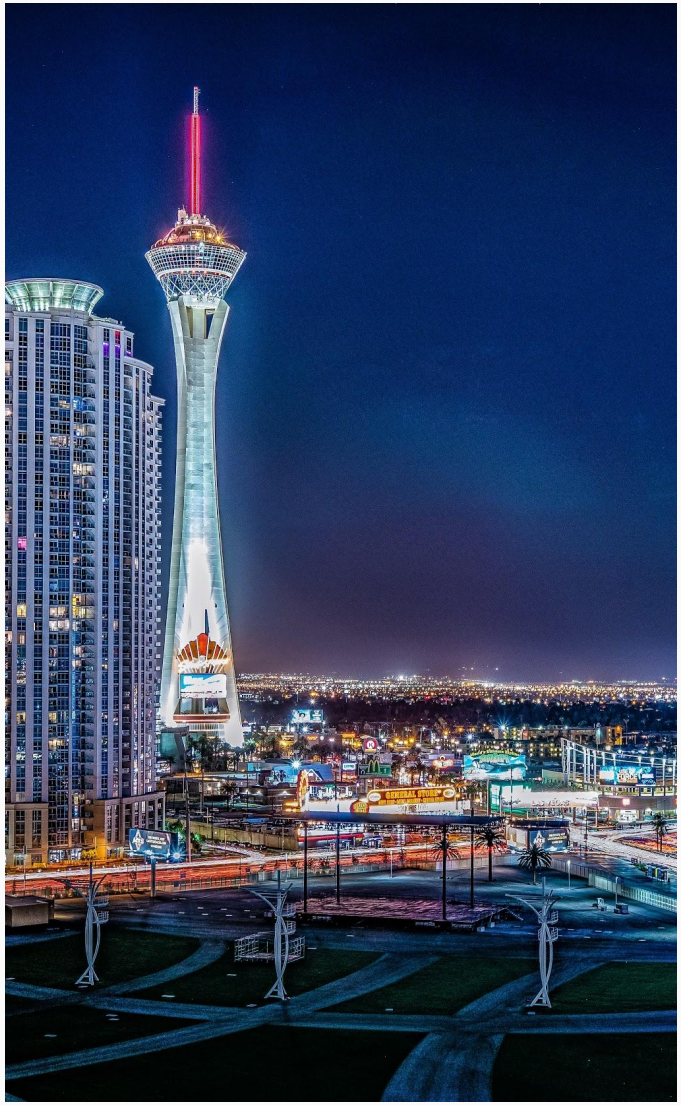

Foto de Dave Morgan no Pexels

Regulamentação

B2BRAZIL.com

1. Importação via Postal

Todas as mercadorias enviadas por via postal estão sujeitas a inspeção aduaneira, com exceção de quatro itens: **1)** pacotes endereçados a embaixadores e ministros diplomáticos de outros países, **2)** cartas endereçadas a organizações internacionais públicas apontadas pelo presidente como membros da "International Organizations Immunities act", e cartas a ministros diplomáticos e embaixadores contendo documentos ou correspondência, **3)** documentos oficiais endereçados a membros do governo norte-americano, e **4)** os procedimentos são diferentes quando a correspondência tem como destino final territórios americanos.

As mercadorias expedidas por via postal devem estar acompanhadas de uma declaração de conteúdo e valor e pela fatura comercial. Esses documentos podem ser inseridos no próprio volume ou presos à embalagem. Junto com o endereço, devem constar os seguintes dizeres: "Invoice enclosed" e "May be opened for customs purposes before delivery". Esta última frase poderá ser substituída pelo formulário C1 da União Postal Universal.

Para a maioria das mercadorias de valor igual ou inferior a US$ 2.500,00 – limite para importação pelos correios nos EUA - o desembaraço é feito por funcionário da alfândega, mediante preenchimento do formulário "Customs Mail entry (CP Form 3419ALT)", e eventuais impostos são cobrados ao destinatário. em se tratando de importações livres de imposto, a mercadoria é liberada sem qualquer formalidade alfandegária, exceto quando exceder aquele valor. Neste último caso, o destinatário deverá preparar e preencher a documentação pertinente e apresentá-la à alfândega para a liberação do produto.

A alfândega cobra uma taxa de US$ 5,50 por encomenda processada. além disso, o Serviço postal cobra uma taxa pelo serviço de desembaraço alfandegário de US$ 5,35. ambas são igualmente cobradas pelo correio no momento da entrega do produto ao destinatário.

2. Amostras, catálogos e material publicitário

amostras, catálogos e material publicitário podem entrar no território norte-americano isentos do pagamento de impostos por meio de três procedimentos principais: importação sob classificação do capítulo 98, subcapítulo XI (9811.00.20 para amostras de bebidas, 9811.00.40 para tabaco e 9811.00.60 para demais produtos, cujo valor não pode ser exceder US$ 1); admissão temporária ("Temporary Importation under Bond"); e importação regular. A mercadoria deverá ainda conter a marcação "SAMPLE", ou qualquer outra marcação ou alteração que inviabilize sua venda comercial. No caso específico de calçados, a marcação

deverá ser "SAMPLE – NOT FOR RESALE". Outro mecanismo existente é a admissão temporária, que exige pagamento de caução (geralmente equivalente ao dobro da alíquota) e promessa de exportação ou destruição da mercadoria. Os produtos devem estar classificados no capítulo 98, subcapítulo 13 (9813.00.05 a 9813.00.75). A importação de material promocional (painéis, banners, etc.) deverá ser classificada sob o código 9813.00.50 ("professional equipment" ou "tools of trade").

A importação temporária, porém, nem sempre representa a solução mais econômica ou conveniente para o exportador. Frequentemente, o pagamento dos direitos e taxas por meio de importação regular é a forma mais prática e rápida para a entrada de amostras nos Estados Unidos. De qualquer maneira, o exportador deve atentar para o fato de que a internação de amostras está sujeita aos procedimentos usuais de desembaraço alfandegário, inclusive o pagamento de impostos, taxas, e apresentação de qualquer documento adicional aplicável. A vantagem dessa opção é de poder comercializar a mercadoria no mercado americano. O exportador brasileiro deve manter em mente, igualmente, que a mercadoria poderá estar incluída na lista do Sistema Geral de Preferências, gozando, portanto, de redução ou isenção.

3. Alimentos e bebidas

A preocupação com a possibilidade de atentados bioterroristas que possam ameaçar a saúde pública levou os EUA a promulgar, em junho de 2002, a chamada "Lei do Bioterrorismo" ("public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002"). Em seu Título, a Lei estabeleceu novos requisitos para a proteção da cadeia alimentar contra riscos terroristas, incluindo registro de empresas da área alimentar (domésticas e estrangeiras) junto à **"Food and Drugs Administration" (FDA)** e notificação prévia da importação de alimentos para consumo ou trânsito por território norte-americano.

E é para ajudar nesse processo que a **B2Brazil** conta com o exclusivo serviço de **Registro FDA!**
Com nosso escritório em Miami, temos um time especializado em registros de empresas e produtos junto ao US FOOD AND DRUGS ADMINISTRATION.
Fazemos esse processo para sua empresa de forma rápida, profissional e com toda segurança!
Habilitamos todas as certificações regulatórias necessárias com contrato de prestação de serviços estabelecido no Brasil, e contamos com as melhores condições do mercado!

4. Embalagem

É importante ter presente que a embalagem usual para as vendas no mercado interno pode ser inadequada nas vendas ao mercado externo, pois as condições de transporte e manuseio, tanto no embarque como no desembarque, apresentam maiores riscos de perdas e danos.

Não há requisitos legais para as embalagens externas, exceto os de marcação. entretanto, é aconselhável que as embalagens contenham produtos de um só tipo, porque se os fiscais considerarem que mercadorias sujeitas a diferentes alíquotas estão em desordem, não possibilitando a determinação do valor exato de cada tipo, todo o embarque ficará sujeito ao pagamento da alíquota mais elevada. As companhias aéreas e marítimas podem informar sobre a embalagem mais adequada para a mercadoria destinada ao mercado americano.

Contribuirão para o rápido desembaraço do embarque, as seguintes providências sugeridas pela Alfândega: **a)** especificar o conteúdo de cada volume na fatura e no próprio volume; **b)** evitar colocar mercadorias com classificações tarifárias distintas num mesmo volume, conforme indicado no item acima.

5. Rotulagem

A rotulagem de produtos é regulada por diversas leis norte-americanas. As principais são:

I. "Fair Packaging and Labeling Act - FPLA" – de acordo com o "Fair packaging and Labeling act-FPLA", de 1967, cabe à "Federal Trade Commission (FTC)" e à FDA a responsabilidade pela elaboração e implementação de regulamentos referentes à rotulagem de bens de consumo produzidos e/ou comercializados nos Estados Unidos. O FPLA determina que conste em todo rótulo a identificação precisa do **produto, nome e endereço do fabricante ou distribuidor e volume líquido do conteúdo (em unidades do sistema métrico e em libra/onça)**. O FPLA autoriza também os mencionados órgãos a expedirem regulamentos visando a proibição de reivindicações enganosas e a facilidade de comparação de preços. O FDA administra o FPLA no que concerne a alimentos, cosméticos, medicamentos e aparelhos médicos, cabendo à FTC a regulamentação de rótulos da maioria dos demais bens de consumo não duráveis de uso doméstico;

II. "Nutrition Labeling and Education Act" – determina a inclusão de informações sobre nutrientes nos rótulos da maioria dos **produtos alimentícios**. Determina também que os rótulos que contenham reivindicações especiais sobre nutri-

entes e benefícios à saúde do consumidor estejam em conformidade com requerimentos específicos contidos no regulamento.

III. "Textile Fiber Products Identification Act" e "Wool Products Labeling Act" – a Seção "70g" dispõe sobre a identificação de **artigos têxteis** importados. Todos os produtos têxteis devem conter as seguintes informações na etiqueta, em conformidade com os regulamentos do "Textile Fiber Products Identification Act":

- nome da fibra e/ou fio e percentual em relação ao peso bruto do produto; outras fibras e/ou fios presentes e respectivo percentual. As fibras ou fios com maior percentual devem vir em primeiro lugar. Fibras com percentual de 5% ou menos devem receber a designação de "outras fibras";
- o nome do fabricante e número de identificação do distribuidor nos EUA na "Federal Trade Commission";
- o nome do país de fabricação. No caso de produtos de lã, com exceção de carpetes, tapetes, capachos, estofados e artigos de mais de 20 anos, se aplicam os regulamentos do "Wool products Labeling act", de 1939. O rótulo deve conter:
- o percentual no peso bruto do produto, excluídos a ornamentação de (1) lã; (2) lã processada; (3) outras fibras ou fios cuja participação no peso total seja de 5% ou mais; (4) o percentual do agregado de todas as outras fibras contidas no produto de lã;
- o percentual máximo de outras fibras ou fios contidos no produto de lã, em relação ao peso bruto total;
- nome do fabricante e o número do importador e/ou distribuidor na "Federal Trade Commission".

É obrigatória também a afixação nos artigos têxteis, domésticos ou importados, de etiqueta contendo instruções referentes a procedimentos de lavanderia.

IV. "Insecticide, Fungicide, and Rodenticide Act, as amended by the Federal Environmental Pesticide Control Act" – regula a importação de **pesticidas e dispositivos utilizados no combate a pragas** e dispõe sobre padrões de rotulagem, classificação e registro desses produtos na "Environmental Protection Agency";

V. "Dietary Supplement Health and Education Act of 1994" (emenda ao "Food, Drug and Cosmetics Act") – contém dispositivo sobre a rotulagem de **suplementos dietéticos** (vitaminas, etc.);

VII. "Federal Alcohol Administration Act" – a regulação da rotulagem de **bebidas alcoólicas** está contida no documento "27 CFR Subpart a parts 4, 5 e 7";

VIII. "National Organic Program" – estabelece as condições necessárias para a utilização do termo "Organic" em rótulos de **produtos orgânicos**, in natura ou processados. produtos com rótulo "100% Organic" devem conter apenas ingredientes orgânicos (excluindo sal e água); produtos com rótulo "Organic" devem conter 95% de ingredientes orgâni-

cos; e produtos com rótulo "Made with Organic Ingredients" devem conter um mínimo de 70% de ingredientes orgânicos. Os três tipos de rotulagem necessitam ser certificados por agências aprovadas pelo Departamento de Agricultura, nos EUA ou no país de origem do produto. No Brasil, o Instituto Biodinâmico (IBD), em Botucatu, São paulo, foi reconhecido pelo USDA como uma agência certificadora de produtos orgânicos.

IX. "Country of Origin Labeling – COOL" – exigência de rotulagem para país de origem aplicável à **comercialização varejista de cortes de carne bovina, ovina e suína, peixe, frutas, vegetais e amendoim**, exceto quando usados como ingredientes de um produto alimentar processado. após longo processo de discussão com o setor privado, o Departamento de agricultura decidiu implementar, em março de 2009, os dispositivos previstos no COOL. as regras abrangem cortes e carne moída de carneiros, frangos, cabras, crustáceos e peixes criados em cativeiro ou selvagens, commodities agrícolas perecíveis (frutas e verduras frescas e congeladas), macadâmia, gengibre, noz pecan e amendoim. Os produtores ou distribuidores deverão informar no produto, no seu recipiente, ou na documentação que acompanha o produto, a identificação do país de origem e o método de produção – "wild" (silvestre) ou "farm-raised" (aquicultura).

Water photo created by wirestock - www.freepik.com

Documentação e Formalidades

B2BRAZIL.com

1. Embarques no Brasil

O exportador brasileiro deve levar em consideração os procedimentos decorrentes das exigências do governo norte-americano no âmbito da legislação de combate ao terrorismo criadas em resposta aos ataques de 11 de setembro de 2001.

Antes do desembaraço das mercadorias junto à alfândega, o importador deve estar de posse de todos os documentos necessários. A fatura comercial é o documento mais importante entre os documentos fornecidos pelo exportador. Outros documentos incluem conhecimento de embarque ("bill of lading" ou "airway bill", dependendo do tipo de transporte), certificado de origem, se cabível, e certificado de seguro.

A carta de crédito e ordem de compra declaram, normalmente, os documentos exigidos pelo importador. estes documentos devem ser enviados, através do banco, ao importador ou agente autorizado.

Para evitar dificuldades, demoras e possíveis penalidades ao importador, o exportador deve ter em mente que os documentos exigidos devem ser entregues no período apropriado e corretamente preenchidos. a alfândega norte--americana é muito rigorosa quanto ao preenchimento correto e pormenorizado da fatura, principalmente com relação à formação de preço, à descrição das mercadorias e à exata identificação das partes envolvidas na transação. Omissão de dados nos documentos exigidos pode resultar em apreensão da mercadoria e multa ao importador. De acordo com a alfândega norte-americana são os seguintes os erros mais frequentes (geralmente envolvendo o valor da mercadoria):

- Omissão na fatura de comissões, "royalties" e outras despesas que o exportador assume serem isentos do imposto de importação;
- Faturamento do preço de custo ou preço FOB, para mercadorias vendidas CIF, ao invés do preço de entrega ("delivered price");
- Omissão de declaração de desconto eventualmente oferecido, a partir da lista básica de preços, mostrando-se apenas preço líquido;
- Omissão do custo de insumos ou componentes fornecidos pelo importador no preço final do produto.

- Omissão na fatura de comissões, "royalties" e outras despesas que o exportador assume serem isentos do imposto de importação;
- Faturamento do preço de custo ou preço FOB, para mercadorias vendidas CIF, ao invés do preço de entrega ("delivered price");
- Omissão de declaração de desconto eventualmente oferecido, a partir da lista básica de preços, mostrando-se apenas preço líquido;
- Omissão do custo de insumos ou componentes fornecidos pelo importador no preço final do produto.

2. Desembaraço alfandegário nos EUA

No contexto da política da Administração Obama de simplificar o processo de importação e exportação no país, a alfândega norte-americana criou sistema de "janela única" ("single window") para a apresentação e processamento eletrônico da documentação de importação e desembaraço alfandegário de mercadorias. O novo sistema é denominado "Automated Commercial Environment" (ACE). a utilização da nova plataforma, que substituiu o Sistema Comercial automatizado (ACS, na sigla em inglês) e o "Automated Broker Interface" (ABI), passou a ser obrigatória a partir de 31 de março de 2016, para todas as transações de importação e exportação.

O desembaraço alfandegário das mercadorias pode ser feito pelo importador, por representante do exportador ou por despachante aduaneiro. Caso os produtos sejam enviados por empresa de remessa expressa, tais como UPS, FEDEX e DHL, o desembaraço será providenciado por essas organizações, em nome do importador. Caso se trate de encomenda feita pelo consumidor final, a mercadoria será liberada mediante pagamento, pelo destinatário, de eventuais impostos e taxas.

O importador deverá fazer Notificação Prévia de Embarque de Carga, que determina que sejam transmitidos avisos sobre contêineres destinados aos EUA 24 horas antes de seu embarque ("24-hour rule"). Inicialmente aplicada apenas ao transporte marítimo, a exigência passou a vigorar para os demais meios de transporte a partir de 2004. A medida Importer Security Filing and Additional Carrier Requirements, também conhecida como "10+2 regulation", exige que o importador forneça dez tipos de informação, 24 horas antes do embarque da carga com destino aos eUa, e que a empresa de transporte forneça mais dois conjuntos de informação, com antecedência mínima de 48 horas com relação a sua chegada.

Quando uma remessa de mercadoria chega aos EUA, o importador baseia-se na fatura enviada, para requerer, no prazo de quinze dias úteis, o desembaraço alfandegário, no porto de entrada por ele escolhido. Findo o prazo, o diretor da alfândega mandará guardá-la num armazém geral, por conta e risco do importador.

Se o importador desejar a imediata liberação da mercadoria, deverá dar entrada de Requerimento de permissão especial para entrega Imediata ("Customs Form 3461") e fará o depósito dos direitos aduaneiros, conforme estimativa prévia da alfândega. O procedimento de desembaraço para entrega imediata é utilizado nos seguintes casos:

- artigos destinados a exposição em feiras e exposições;
- mercadorias sujeitas a quotas, tarifárias ou absolutas;

• mercadorias depositadas em armazém alfandegário, em circunstâncias especiais, desde que a documentação apropriada seja providenciada até dez dias úteis depois.

Se o destinatário quiser protelar a liberação de mercadorias tributáveis e que não sejam perecíveis ou explosivos, poderá guardá-la em entreposto aduaneiro, mediante entrada de requerimento para armazenagem. Antes de admitidas no armazém alfandegário, as mercadorias poderão ser depositadas numa das zonas de comércio exterior. Nesse armazém, as mercadorias poderão permanecer por um período de até cinco anos, a partir da data de importação. A qualquer momento, durante esse período, as referidas mercadorias poderão ser exportadas sem pagamento de direitos ou retiradas para venda ou consumo interno, mediante o pagamento dos direitos vigentes na data da retirada.

3. Documentação

Deve ser feita uma fatura comercial para cada embarque de mercadoria cujo valor exceda a US$ 500,00, a menos que as mercadorias exportadas estejam expressamente dispensadas da fatura.

Se a fatura comercial não for entregue quando da entrada da mercadoria, deve ser apresentada uma declaração em forma de fatura (Fatura proforma) e um termo de responsabilidade assegurando a apresentação da fatura apropriada, no prazo máximo de quatro meses.

Cada fatura não pode cobrir mais do que um embarque de um exportador para determinado importador, em dado meio de transporte. entretanto, uma fatura pode conter várias cargas diferentes, desde que enviadas pela mesma via e para o mesmo importador, ou quando os embarques para o mesmo importador são feitos por mais de um veículo transportador e cheguem todos ao porto de entrada dentro de um período máximo de sete dias.

A alfândega exige apenas a primeira via da fatura especial ou comercial, que deve ser preparada em inglês, embora não seja rejeitada a fatura redigida no idioma do país de origem do embarque.

Além dos documentos mencionados acima, o importador, despachante ou agente autorizado deve preencher uma Declaração de Desembaraço aduaneiro ("entry Manifest Customs Form 7533") ou Declaração de Internação/entrega Imediata ("Customs Form 3461") e estar de posse dos seguintes documentos:

• Conhecimento de embarque marítimo ou aéreo ("bill of lading" ou
• "airway bill");
• Evidência do direito de fazer o desembaraço, se solicitada;
• Romaneio ("Packing List"), se aplicável;
• Outros documentos, quando exigíveis.

Certificados sanitários de segurança ou qualidade

São exigidos no caso de certas importações de alimentos para consumo humano ou animal. em casos especiais é necessário que o embarque seja acompanhado de certificado da autoridade sanitária do país de origem reconhecido pelo governo americano. Porém, de modo geral, a legislação prevê testes ou análises dos produtos depois de chegados aos EUA, não levando em conta certificados provenientes de outros países.

Certificação de Conformidade de Produtos Manufaturados

Todo produto estrangeiro manufaturado a partir de 12 de novembro de 2008 e que esteja sujeito a qualquer regulamento sobre segurança de produtos de consumo terá, obrigatoriamente, que ser acompanhado de certificado de conformidade. a nova regulamentação determina que o produto seja testado pelo fabricante ou importador consoante normas pertinentes.

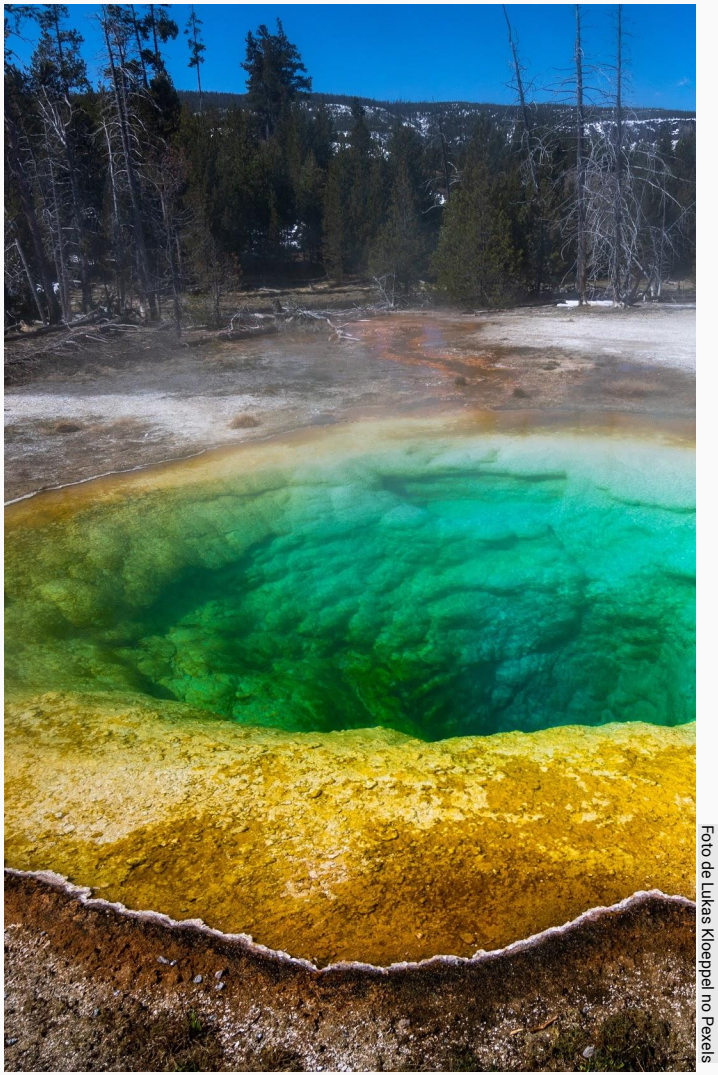

Foto de Lukas Kloeppel no Pexels

Recomendações Gerais

B2BRAZIL.com

1. Práticas comerciais

É essencial que o exportador se apresente bem preparado no mercado norte-americano. A comunicação deve ser em inglês e seu conteúdo claro e objetivo. É preciso manter em mente que há a possibilidade de lidar com empresários americanos originários de outros países, principalmente de língua espanhola, árabe ou oriental. A correspondência escrita pode ser no formato de correspondência postal, fax ou mensagem eletrônica. Ao utilizar a mensagem eletrônica, a forma de comunicação mais utilizada atualmente, o exportador deve atentar para a correção gramatical e sempre incluir dados completos para contato (telefone, fax e e-mail). As cotações são usualmente solicitadas em bases FOB, CIF ou DDP, e as cartas de crédito são o principal meio de financiamento da importação na fase inicial. A formalização do negócio é feita por um contrato de venda, o qual deve refletir a complexidade da transação e especificar claramente as responsabilidades de cada parte contratante. as negociações podem ser conduzidas nos mais variados ambientes (escritório do importador, hotel, etc.) e é comum terem lugar durante almoços e cafés da manhã. De modo geral, o negociador norte-americano tem autonomia para determinar os termos do contrato e para fechar negócio, mesmo que não seja o dono da empresa ou executivo de alto escalão. O estilo de negociação é informal e direto. Agendamento de encontros é essencial e a pontualidade é levada muito a sério.

2. Reclamações, litígios e arbitragem comercial

Eventuais reclamações comerciais são encaminhadas diretamente ao parceiro comercial. Em alguns casos, o importador norte-americano busca o apoio das representações diplomáticas brasileiras nos EUA. Na impossibilidade de se chegar a um acordo satisfatório, cabe às partes recorrer a recursos legais e mecanismos alternativos de solução de controvérsias (mediação, arbitragem, etc.). Tem-se observado em anos recentes, nos estados Unidos, crescente utilização desses meios alternativos. A arbitragem é de longe o meio mais popular de solução de disputas comerciais e sua popularidade tem crescido como alternativa ao litígio.

existem várias organizações de arbitragem, mas para uma empresa estrangeira envolvida em disputa comercial com firma americana, as três mais importantes são a Câmara Internacional de Comércio – ICC, com sede em paris, a "London Court of International Arbitration-LCIA"(Câmara de Arbitragem Internacional de Londres) e a "American Arbitration Association – AAA "(Associação Americana de Arbitragem), sediada em Nova York.

Uma das vantagens da utilização da AAA é o fato de os tribunais americanos estarem familiarizados com a organização e seus procedimentos. Para informações adicionais ou para submeter um caso à AAA, as partes inte-

ressadas deverão contatar o Centro Internacional para Solução de Conflitos da associação (120 Broadway, Floor 21, New York, NY 10271; Tels.: 212/484-4181, 212/716-5833; fax: 212/246-7264; www.adr.org).

3. Viagens de negócios

É importante que o exportador brasileiro apresente-se nos Estados Unidos bem preparado. Deve trazer consigo material promocional de boa qualidade gráfica e escrito em bom inglês, lista de preços em dólar, informações detalhadas sobre sua empresa – preferivelmente em forma de brochura, e boa quantidade de cartões de visita, impressos em inglês. Caso o exportador não fale inglês, ou tenha muita dificuldade em se comunicar no idioma, é recomendável a contratação de intérprete com experiência em comércio exterior. A época menos recomendada para a realização de viagem de negócios aos Estados Unidos é o período de verão (junho, julho, agosto), meses em que a maioria das pessoas tira férias, aproveitando o período de férias escolares. Deve-se evitar, também, viagens em datas próximas aos principais feriados nacionais (Independência, "Thanksgiving", etc.). Chama-se a atenção para as observações contidas no item práticas Comerciais acima, particularmente no que se refere a agendamento de encontros, que devem ser marcados com razoável antecedência, e atendidos com pontualidade.

O empresário brasileiro deve atentar-se para as medidas de segurança implementadas nos aeroportos norte-americanos em decorrência dos ataques terroristas de 2001. Recomenda-se solicitar informações atuais ao agente de viagens ou às representações diplomáticas americanas no Brasil e as representações diplomáticas brasileiras nos EUA antes da partida.

4. Assistência profissional aos empresários brasileiros

O exportador brasileiro conta com um leque de opções de assistência profissional nos EUA. Existem quatro Setores de promoção Comercial (SECOMs), diversas "tradings" brasileiras, principalmente na Flórida, bem como o Centro de Negócios da APEX-Brasil (CN-Miami) e inúmeras instituições públicas e privadas americanas.

Na fase inicial de planejamento das exportações para os EUA, a empresa brasileira poderá obter informações mercadológicas (oportunidades comerciais, pesquisas de mercado, tendências de mercado, dados estatísticos, relação de importadores, e outras) no sítio eletrônico do Guia de Comércio exterior e Investimento:

(http://www.investexportbrasil.gov.br).

Informações complementares sobre o acesso ao mercado e canais de distribuição poderão ser solicitadas diretamente aos SECOMs, os quais estão preparados, também, para prestar os seguintes serviços: organização de programas de visitas de exportadores brasileiros aos EUA e de importadores americanos ao Brasil, gestões junto a órgãos americanos para o trato de assuntos de interesse do exportador, assistência ao expositor brasileiro que participe de feiras e exposições norte-americanas, identificação de empresas de consultoria e organizações de classe que possam constituir fonte de inteligência comercial, apoio ao esforço exportador e follow-up de viagens de negócios.

Outras fontes de assistência profissional a empresários brasileiros nos EUA são as agências e escritórios de representação de bancos brasileiros e as "tradings" especializadas no comércio Brasil - Estados Unidos, bem como as câmaras bilaterais de comércio sediadas em Atlanta, Dallas, Houston, Los angeles, Miami, Nova York e Orlando, e as Câmaras Americanas de Comércio no Brasil.

Image by David Mark from Pixabay

Para a criação deste ebook foi utilizado como base o guia **Como Exportar - Estados Unidos**, do Ministério das Relações Exteriores, disponível no link:

https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/Publicacoes/ComoExportar/CEXEstadosUnidos.pdf

B2BRAZIL.com