

GUIA COMO EXPORTAR

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA



Janeiro 2022

APRESENTAÇÃO	7
I. INTRODUÇÃO	9
1. EUA - ASPECTOS GERAIS	9
1.1. GEOGRAFIA	9
1.2. POPULAÇÃO, CENTROS URBANOS E INDICADORES SÓCIO-ECONÔMICOS	11
1.2.1. População	11
1.2.2. Principais centros urbanos	14
1.2.3. Principais indicadores socioeconômicos	15
2. TRANSPORTES	15
2.1. INFRAESTRUTURA INTERNA	15
2.1.1. Modal rodoviário	16
2.1.2. Modal ferroviário	17
2.1.3. Modal hidroviário	18
2.1.4. Modal aéreo	18
2.2. INFRAESTRUTURA PARA IMPORTAÇÃO/ EXPORTAÇÃO	20
2.2.1. Portos e conexões marítimas	20
2.2.2. Aeroportos e conexões internacionais	21
2.2.3. Aeroporto Internacional de Miami - "Cargo Hub" ..	21
3. ORGANIZAÇÃO POLÍTICA E ADMINISTRATIVA	22
3.1. ORGANIZAÇÃO POLÍTICA	23
3.2. ORGANIZAÇÃO ADMINISTRATIVA	23
3.3. PARTICIPAÇÃO EM ORGANIZAÇÕES E ACORDOS INTERNACIONAIS	23
II. ECONOMIA E COMÉRCIO EXTERIOR	24
1. ECONOMIA	24
1.1. PRINCIPAIS SETORES DE ATIVIDADE ECONÔMICA, MOEDA, FINANÇAS E BALANÇO DE PAGAMENTOS... ..	25
1.1.1. Principais setores de atividade econômica	25
i) Agropecuário e florestal	25
ii) Mineração	26
iii) Indústria	28
iv) Energia	28
v) Serviços	29
1.2. MOEDA, BALANÇO DE PAGAMENTOS E FINANÇAS... ..	30
1.2.1. Moeda	30
1.2.2. Balanço de pagamentos (em US\$ bilhões)	30
1.2.3. Finanças públicas	31
1.3. SISTEMA BANCÁRIO	32
2. ACORDOS COMERCIAIS	32
3. COMÉRCIO EXTERIOR DOS EUA	33

III. RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL – ESTADOS UNIDOS	37
1. EVOLUÇÃO RECENTE E PRINCIPAIS ACORDOS BILATERAIS.....	37
1.2. OUTROS ACORDOS BILATERAIS DE INTERESSE DO EMPRESÁRIO BRASILEIRO VIGENTES ENTRE OS DOIS PAÍSES.....	37
2. COMÉRCIO BILATERAL.....	38
3. INVESTIMENTOS BILATERAIS.....	41
IV. ACESSO AO MERCADO AMERICANO PARA AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	44
1. SISTEMA TARIFÁRIO.....	44
1.1. TERRITÓRIO ALFANDEGÁRIO.....	44
1.2. CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS.....	44
1.3. ESTRUTURA DA TARIFA.....	44
1.4. BASE DE INCIDÊNCIA E CÁLCULO.....	45
1.5. FAIXAS DE ALÍQUOTAS “AD VALOREM” DA PAUTA GERAL.....	46
2. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS E O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS (GSP).....	49
3. DOCUMENTAÇÃO E FORMALIDADES.....	50
3.1. PROCEDIMENTOS GERAIS PARA EXPORTAÇÃO NO BRASIL.....	50
3.1.1. Declaração Única de Exportação (DU-E).....	50
3.1.2. Processos do Despacho Aduaneiro de Exportação.....	51
i) Exportações Condicionadas a Licenças, Permissões, Certificados ou outros Documento (“LPCO”).....	51
ii) Exportações não condicionadas ao LPCO.....	52
3.1.3. Controle de Carga e Trânsito (CCT).....	52
3.1.4. Fluxograma Básico da Exportação.....	52
3.1.5. Orientações Básicas para um Despacho de Exportação Mais Eficiente junto à Alfândega Brasileira.....	53
3.2. PROCEDIMENTOS GERAIS DE ENTRADA NA ALFÂNDEGA DOS EUA.....	54
3.2.1. Verificação de licenças ou permissões requeridas para importação nos EUA.....	54
3.2.2. Documentação Prévia à Entrada.....	54
3.2.3. Tipos de Despacho Aduaneiro.....	55
i) Importação Formal.....	55
ii) Importação Informal.....	56
iii) Importação “De minimis”.....	56
3.2.4. Orientações Básicas para Desembarço junto à Alfândega Americana.....	57

3.3. REGULAMENTAÇÃO ESPECÍFICA	58
3.3.1. Regulamentos e Normas técnicas	58
3.3.2. Embalagem	59
3.3.3. Rotulagem	59
3.3.4. Licenciamento	61
3.3.5. Contingenciamentos	62
3.3.6 Importações proibidas ou sujeitas a restrições	63
3.4. FORMAS DE PAGAMENTO E FINANCIAMENTO	
À EXPORTAÇÃO.....	69
3.4.1. Formas de Pagamento.....	69
i) Pagamento Antecipado	69
ii) Cobrança com Saque	70
iii) Pagamento a Prazo	70
iv) Carta de Crédito.....	70
v) Consignação.....	71
3.4.2.. Financiamentos à Exportação.....	72
(i) Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio	
(ACC) e sobre Cambiais Entregues (ACE).....	72
(ii) Soluções Pré/Pós Embarque do BNDES	72
(iii) Proex Financiamento e Proex Equalização.....	73
V. ESTRUTURA DE MARKETING	74
1. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO.....	74
1.1. CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	74
1.2. ESTRUTURA GERAL DO COMÉRCIO ATACADISTA	
E DO VAREJISTA.....	74
1.2.1. Comércio Atacadista.....	74
1.2.2. Comércio varejista	75
1.3. E-COMMERCE.....	76
1.3.1. Sugestão de roteiro para empresas interessadas	
em entrar no mercado americano por meio do	
comércio eletrônico	76
1.3.2. Ferramentas de Apoio no E-Commerce.....	78
2. PROMOÇÃO DE VENDAS: REPRESENTANTES	
COMERCIAIS, PRINCIPAIS FEIRAS E EVENTOS	79
2.1. CONSIDERAÇÕES GERAIS.....	79
2.2. REPRESENTANTES COMERCIAIS.....	79
2.3. FEIRAS E EVENTOS	81
ANEXOS	83
I. ENDEREÇOS ÚTEIS	83
II. PRINCIPAIS ENTIDADES DE CLASSE NOS EUA	86
III. REFERÊNCIAS	88

APRESENTAÇÃO

O Guia Como Exportar - EUA foi elaborado com o propósito de auxiliar o setor privado brasileiro a ter melhor entendimento dos procedimentos e das regras envolvidas na exportação de bens do Brasil para os EUA.

Em sua edição de 2022, o Guia foi amplamente reeditado. Foi utilizada linguagem mais acessível e trazer um olhar prático para as exportações. A ideia é que o Guia seja utilizado como referência básica para as empresas que estão nas fases iniciais de planejamento para exportação e também como ferramenta de consulta rápida a questões específicas da exportação.

O guia ocupa-se dos principais produtos exportados do Brasil para os EUA, trazendo informações sobre o tratamento administrativo e aduaneiro na saída do território nacional, e os procedimentos operacionais necessários para o desembaraço e comercialização nos EUA.

Embora o Guia auxilie a compreender o processo de exportação para EUA, suas informações não constituem aconselhamento jurídico ou de negócios. Os exportadores brasileiros interessados em mais informações podem obter orientação de especialistas, consultores e despachantes do setor privado, especializados em comércio exterior e no mercado específico do produto que se busca comercializar nos EUA.

À época da redação do Guia, em novembro de 2021, os EUA figuram como o segundo principal destino das exportações brasileiras. O comércio de mercadorias entre o Brasil e os Estados Unidos já estava acima do nível pré-pandêmico nos primeiros nove meses de 2021, atingindo recorde histórico para o período. Este dinamismo foi alimentado pela recuperação das duas economias, aumento dos preços internacionais dos produtos transacionados e maior demanda por energia.

Os EUA detêm o maior estoque de investimentos diretos no Brasil (US\$ 145 bilhões). As subsidiárias brasileiras de empresas americanas empregam diretamente quase 554 mil pessoas. Por sua vez, o estoque de investimentos diretos do Brasil nos EUA alcança cerca de US\$ 45 bilhões (com crescimento de 350% nos últimos 10 anos). Estima-se que os investimentos brasileiros sejam responsáveis diretos por quase 100 mil empregos nos EUA. As duas maiores democracias e economias das Américas, Brasil e EUA apresentam um grau de integração econômica perceptível no dia a dia de brasileiros e americanos.

Elaborado pelo Ministério das Relações Exteriores e pela Embaixada do Brasil em Washington, o Guia constitui ferramenta de consulta para a iniciativa privada brasileira, que cada vez mais vê nos EUA um mercado potencial para a expansão dos seus negócios e uma plataforma para sua inserção competitiva no mercado internacional.

Nestor Forster Jr.
Embaixador do Brasil nos EUA



I. INTRODUÇÃO

1. EUA - ASPECTOS GERAIS

1.1. Geografia

Localização e superfície

Os Estados Unidos são o terceiro maior país do mundo em extensão territorial, depois de Rússia e Canadá. São constituídos de 48 estados contíguos e do Distrito de Columbia, sede da capital o país, ademais dos estados do Alaska, a Noroeste do Canadá, e Havaí, distante cerca de 3.400 km da Costa Oeste norte-americana.

Compõem também os EUA os territórios de Ilhas Virgens, Porto Rico, Guam, Samoa Americana e outras ilhas do Pacífico.

A superfície total dos EUA é de 9,8 milhões de km², estendendo-se 4.500 km da Costa Leste à Costa Oeste e 2.570 km de Norte a Sul. Em comparação com outros países e regiões, os EUA são duas vezes maiores do que a União Europeia e têm área aproximadamente equivalente à metade da extensão territorial da Rússia e da América do Sul, e ligeiramente superior à do Brasil.

O país faz fronteiras com o Canadá, ao Norte, com o México, ao Sul, e com os Oceanos Atlântico, ao Leste, e Pacífico, a Oeste, perfazendo um total de 19.924 km de litoral.

O país divide-se em seis regiões geográficas distintas. A população norte-americana geralmente se refere às regiões geográficas do país por nomes já consagrados pelo uso: Nova Inglaterra (nordeste), Médio-Atlântico, Sul, Meio Oeste, Região das Montanhas (“Mountain Region”) e região do Pacífico.

As Costas Leste e Oeste e a região dos Grandes Lagos reúnem as áreas de maior concentração populacional.

O clima é principalmente temperado, com predominância de clima tropical no Havaí e na Flórida, ártico no Alaska, semiárido nas planícies a oeste do Rio Mississipi, principal rio navegável do país, e árido no Sudoeste, onde estão localizados os grandes desertos norte-americanos.

Distâncias entre Washington, DC, e cidades selecionadas (km)

Cidades	Distância	Cidades	Distância
Atlanta	966	Phoenix	3.701
Minneapolis	1.770	Dallas	2.092
Boston	724	Pittsburgh	402
New Orleans	1.770	Denver	2.575
Baltimore	64	Salt Lake City	3.299
New York	402	Detroit	805
Chicago	1.127	San Diego	4.184
Orlando	1.368	Houston	2.173
Cleveland	563	San Francisco	4.587
Philadelphia	241	Las Vegas	3.862
Columbus	693	Seattle	4.345

Fonte: U.S. Department of Defense Table of Official Distances

População e renda per capita dos países vizinhos (est. 2021)

País vizinho	População (em milhares)	Renda per capita (em US dólares)
Canadá	37.900	45.900
México	130.200	17.900

Fonte: CIA World Factbook

Temperaturas e índices pluviométricos nas principais cidades

Temperatura Média Mensal (Celsius)					Índices Pluviométricos	Precipitação
Cidade	Inverno	Primavera	Verão	Outono	Anuais Médios (mm)	Média Anual de Neve (mm)
Atlanta	5,5	16,6	25,9	16,8	1.235	48
Boston	-1,3	9,3	23,1	12,7	1.113	1.062
Chicago	-5,9	9,3	22,8	11,9	847	1.024
Houston	10,8	20,4	28,4	20,9	1.137	10
Los Angeles	13,3	15,3	20,6	19,1	307	0
Miami	19,5	24,1	28,1	25,5	1.462	0
Minneapolis	-11,6	7,8	22,8	9,8	670	1.242
New York	-0,1	11,1	24,7	14,2	1.088	663
Philadelphia	-0,4	11,6	24,7	13,6	1.052	556
St. Louis	-1,8	13,4	26,1	14,4	861	503
Washington, D.C.	1,8	13,7	26,1	15,2	991	432

Fonte: National Weather Service

1.2. População, centros urbanos e indicadores sócio-econômicos

1.2.1. População

Os EUA possuem aproximadamente 331 milhões de habitantes. Segundo os dados do Serviço Censitário americano, de 2010 a 2020, o crescimento populacional foi mais acentuado nas regiões Sul e Oeste dos Estados Unidos (10,2% e 9,2%, respectivamente) do que no Nordeste (4,1%) e Meio Oeste (3,1%). Os dez estados mais populosos possuíam 54% da população dos EUA em 2020, sendo que 27% da população dos EUA concentra-se nos três maiores estados: Califórnia (o estado mais populoso desde o Censo de 1970), Texas, e Flórida. Os próximos sete estados mais populosos são Nova York, Pensilvânia, Illinois, Ohio, Geórgia, Carolina do Norte e Michigan.

Evolução recente e projeções da população, em milhões (2018-2050)

Ano	População
2018	326,8
2019	328,2
2020	331,4
2021	332,9
2025	344,2
2030	355,1
2035	364,9
2040	373,5
2045	381,4
2050	388,9

Fonte: U.S. Bureau of the Census

Composição da população por principais faixas etárias e sexo (est. julho 2021)¹

Faixa Etária	Participação %	Sexo Masculino (milhões)	Sexo Feminino (milhões)
0-14	18,5	31.375	30.034
15-19	6,3	10.732	10.306
20-49	39,3	65.982	64.865
50-64	19,0	30.801	32.493
Acima de 65	16,9	25.914	31.037
Total	100,00	164.804	168.735

Fonte: U.S. Bureau of the Census

1. Últimos dados disponíveis. Não inclui membros das forças armadas lotados em outros países.

População ativa total e por principais setores de atividade econômica, em milhares (2020)

Setor de Atividade Econômica	População empregada	Part. (%)
Serviços de gestão em geral, de escritório e apoio administrativo	20.246	13,2
Finanças e seguros, e imóveis	8.724	5,7
Arquitetura e engenharia e ciências	3.563	2,3
Educação	3.459	2,2
Varejo	14.853	9,7
Artes, entretenimento, lazer e hospitalidade	13.327	8,7
Saúde	19.776	12,9
Serviços de proteção e segurança	3.297	2,2
Construção	7.269	4,7
Agricultura, silvicultura, pesca, caça e mineração	2.241	1,5
Manufatura	12.179	7,9
Transportes	5.555	3,6
Outros	39.044	25,4
Total	153.533	100

Fonte: U.S. Bureau of the Census

Área metropolitana	População
New York-Newark-Jersey City, NY-NJ-PA	20.140.470
Los Angeles-Long Beach-Anaheim, CA Metro Area	13.200.998
Chicago-Naperville-Elgin, IL-IN-WI Metro Area	9.618.502
Dallas-Fort Worth-Arlington, TX Metro Area	7.637.387
Houston-The Woodlands-Sugar Land, TX Metro Area	7.122.240
Washington-Arlington-Alexandria, DC-VA-MD-WV	6.385.162
Philadelphia-Camden-Wilmington, PA-NJ-DE-MD Metro Area	6.245.051
Miami-Fort Lauderdale-West Palm Beach, FL	6.138.333
Atlanta-Sandy Springs-Alphareta, GA Metro Area	6.089.815
Boston-Cambridge-Newton, MA-NH Metro Area	4.941.632

Aproximadamente 86% da população reside em áreas urbanas, de acordo com o U.S. Bureau of the Census.

1.2.2. Principais centros urbanos

Cidade	População
New York (New York)	8.622.357
Los Angeles (Califórnia)	4.085.014
Chicago (Illinois)	2.670.406
Houston (Texas)	2.378.146
Phoenix (Arizona)	1.743.469
Philadelphia (Pensilvânia)	1.590.402
San Antonio (Texas)	1.579.504
San Diego (Califórnia)	1.469.490
Dallas (Texas)	1.400.337
San Jose (Califórnia)	1.036.242

Fonte: U.S. Bureau of the Census

1.2.3. Principais indicadores socioeconômicos

Indicadores per capita, em dólares (est. 2019)

Indicador	Valor
Renda média per capita	59.510
PIB per capita	63.285
Consumo médio per capita	42.635

Fonte: U.S. Bureau of Economic Analysis

Distribuição da renda anual, em dólares (2019)

Faixas de renda	Participação %
0 - 14.999	9,8
15.000-24.999	8,3
25.000-34.999	8,4
35.000-49.999	11,9
50.000-74.999	17,4
75.000--99.000	12,8
100.000-149.999	15,7
Acima de 150.000	15,7

Fonte: U.S. Bureau of the Census/American Community Survey

2. TRANSPORTES

2.1. INFRAESTRUTURA INTERNA

Os Estados Unidos possuem uma boa infraestrutura de transportes. Aproximadamente 12 milhões de caminhões, locomotivas, vagões ferroviários e embarcações transportam bens na rede de transportes local. O número de automóveis e embarcações se manteve relativamente estável nos últimos anos.

Segundo a Administração Federal das Estradas do Departamento de Transportes, os movimentos de carga em todos os modais de transporte devem aumentar, até 2040, de 19,7 bilhões de toneladas para 28,5 bilhões de toneladas, equivalente a um aumento de 45%.

No final de 2021, o Congresso dos EUA aprovou pacote de infra-estrutura da Administração Biden que inclui investimentos de longo prazo em melhoria e ampliação de rodovias, pontes, hidrovias, ferrovias

2.1.1. Modal rodoviário

A malha rodoviária dos Estados Unidos é a maior do mundo, com 6,5 milhões de km de estradas. O Sistema Nacional de Rodovias é composto de cerca de 263.932 km de rodovias. Os EUA também contam com 75.639 km de rodovias interestaduais e 6.097.805 km de outras estradas de rodagem. De modo geral, as rodovias norte-americanas são de boa qualidade e são mantidas regularmente.

Os principais “hubs” rodoviários em termos de valor da mercadoria transportada são: Laredo-Texas, Detroit-Michigan, Buffalo/Niagra Falls-Nova York, Port Huron-Michigan, o Porto de El Paso-Texas, Otay Mesa-Califórnia, Champlain/Rouses Point-Nova York, Hidalgo-Texas, Nogales-Arizona, Pembina-North Dakota, Blaine-Washington, Eagle Pass-Texas e Portal-North Dakota.

As principais rodovias interestaduais para o transporte de cargas são as de código I-10, I-20, I-40, I-80, I-84, I-90, I-94, I-5, I-15, I-35, I-55, I-65, I-75, I-81, I-85 e I-95².

Rede rodoviária e frota nacional (2019)*

Extensão da Malha (km)	6,6 milhões
Pavimentada	4,6 milhões
Outras	1,9 milhões
Parque automobilístico (registrados)	276,5 milhões
Automóveis de passageiros	194,3 milhões
Motocicletas	8,4 milhões
Caminhões	13,1 milhões
Utilitários	59,5 milhões
Ônibus	995 mil

Fonte: U.S. Department of Transportation, National Transportation Statistics

* Último dado disponível

2. As rodovias interestaduais de Leste a Oeste recebem números pares, a partir do Sul. As rodovias no sentido Norte-Sul, recebem números ímpares que crescem no sentido Oeste-Leste.

2.1.2. Modal ferroviário

A malha ferroviária norte-americana possui 228 mil km de extensão, espalhada por todos os estados, exceto o Havaí. O estado com a maior extensão ferroviária é o Texas, que possui 16.848 km de trilhos. Os outros principais estados são: Illinois, Califórnia, Ohio, Pennsylvania, Kansas, Georgia, Minnesota, Indiana e Missouri. Grande parte das ferrovias é de propriedade do setor privado.

O país conta com cerca de 630 empresas de transporte ferroviário. Elas estão divididas em categorias (“Classes”) de acordo com seu faturamento anual. As maiores (7) são as classificadas na “Classe I”. Incluem-se nesta categoria as empresas que faturam acima US\$ 450 milhões ao ano. Elas são responsáveis por quase 70% da carga transportadora por esse modal. As menores são classificadas como “Classe II” (faturamento entre US\$ 20 e 250 milhões) e “Classe III” (faturamento de até US\$ 20 milhões). As principais empresas de transporte ferroviário dos EUA são: BNSF Railway, CSX Transportation, Grand Trunk Corporation, Kansas City Southern Railway, Norfolk Southern Combined Railroad Subsidiaries, Soo Line Railroad, and Union Pacific Railroad. De acordo com o Departamento de Transportes, a taxa média de frete de carga por tonelada/milha gira em torno de 4 centavos de dólar.

As principais ferrovias dos EUA são aquelas administradas pelas maiores empresas de carga ferroviária do país, tais como a CSX e Union Pacific.

Os principais “hubs” ferroviários estão localizados em Atlanta, Chicago, Houston e Los Angeles.

Nos EUA existem mais de 3 mil estações ferroviárias. As principais estão situadas em Washington-DC, Nova York, Filadélfia, Pittsburgh, Atlanta, Jacksonville, Miami, Nova Orleans, St. Paul/Minneapolis, Milwaukee, Chicago, Kansas City, Omaha, Ft. Worth, Albuquerque, Denver, Salt Lake City, Spokane, Seattle, Portland, Sacramento, Oakland/Emeryville, Los Angeles e São Francisco.

Rede ferroviária (2019)

Extensão da Malha (km)*	228 mil
Parque ferroviário	
Estações de carga	3,2 mil
Estações de passageiros	516

Fonte: U.S. Department of Transportation

* Inclui linhas nacionais, regionais e locais

2.1.3. Modal hidroviário

Existem mais de 41.000 km de rotas navegáveis nos Estados Unidos. Os portos fluviais dos EUA escoam um volume de mais de 2,5 bilhões de toneladas anuais de mercadorias domésticas e importadas.

Entre as mais importantes hidrovias enumeram-se o Rio Mississippi e seus tributários e o complexo dos “Grandes Lagos”, formado por sete hidrovias distintas. Segundo o U.S. Army Corps of Engineers (USACE), 41 estados são servidos por hidrovias. As principais hidrovias internas para o transporte de cargas, de acordo com o USACE, são o Rio Mississippi e o Rio Ohio.

Principais portos fluviais por volume de carga transportada, milhões de toneladas (2019)

Porto fluvial e Estado	Volume de carga
Houston, Texas	289,4
South Louisiana, Louisiana	238,0
New York, New York and New Jersey	136,6
Corpus Christi, Texas	111,2
Beaumont, Texas	101,1
New Orleans, Louisiana	92,2
Long Beach, Califórnia	87,7
Baton Rouge, Louisiana	73,4
Los Angeles, Califórnia	63,0
Virginia, Virginia	61,7

Fonte: U.S. Army Corps of Engineers, Waterborne Commerce Statistics Center

2.1.4. Modal aéreo

Os Estados Unidos possuem o maior sistema aeroportuário do mundo. Os maiores aeroportos comerciais dispõem de facilidades necessárias ao rápido e eficiente processamento de passageiros e ao manuseio e armazenagem de cargas. A frota nacional é de aproximadamente 5.900 aeronaves para o transporte de passageiros e cargas (dados de 2020). No período pré-pandemia, a frota era de cerca de 7.600 aeronaves.

As principais empresas aéreas norte-americanas são: American Airlines, Delta Airlines, Southwest Air e United Airlines.

Os EUA dispõem de mais de 19,6 mil aeroportos (5.082 públicos, 14.551 privados e 286 militares), dos quais 537 são classificados pela “Federal Aviation Administration (FAA)” como aeroportos comerciais (com mais de 415 mil embarques em 2019). Desse total, a FAA classifica 30 como “large hub airports” (responsáveis por ao menos 1% dos embarques de passageiros nos EUA).

De acordo com dados do Departamento de Transportes, no ano de 2019 as companhias aéreas norte-americanas transportaram 927 milhões de passageiros, em um total de 8,7 milhões de vôos. Em 2020, esse movimento caiu 62%, para 398 milhões, devido à pandemia do Coronavírus. Em 2019, em movimento de passageiros, os 10 maiores aeroportos foram Atlanta, Los Angeles Chicago, Dallas/Fort-Worth, Denver, Nova York, San Francisco, Seattle/Tacoma, Las Vegas e Orlando.

Pelos aeroportos norte-americanos passam, por ano, aproximadamente 9,3 milhões de toneladas de comércio exterior. Em 2019, em volume de carga, os principais aeroportos foram Memphis, Anchorage (Alaska), Louisville (Kentucky), Miami, Los Angeles, Cincinnati, Chicago, Indianapolis, Dallas/Fort Worth e Ontário (Califórnia).

A composição de fretes e seguros depende do primeiro aeroporto de chegada. O valor é agregado pelos “custos de importação” mais o “valor aduaneiro”, excluindo as taxas de importação.

Quase todos os aeroportos comerciais de grande porte nos EUA são de propriedade do setor público. Ademais, a maior parte dos aeroportos no país é administrada pelos próprios governos estaduais ou locais, diretamente, ou por meio de uma autoridade aeroportuária (“authority”), entidade quase-governamental estabelecida para a operação do aeroporto. A atuação da esfera federal (“FAA”) diz respeito à emissão de certificados de operação e à supervisão da observância de regras de segurança.

Em alguns casos, entra em cena entidade multimodal (uma “Port Authority”), exemplo mais conhecido da qual é a “Port Authority of New York and New Jersey” que administra diversos aeroportos comerciais da região (JFK, LaGuardia, Newark), além de lidar com transporte ferroviário, túneis e portos marítimos.

O administrador é responsável pelo planejamento de curto e longo prazo, desempenho financeiro e cumprimento das normas federais, estaduais e locais. A maior parte dos aeroportos comerciais é administrada por funcionários da própria entidade que detém o controle sobre a unidade. Em alguns poucos casos, recorre-se a empresas especializadas em administração de aeroportos, embora não se trate de prática comum nos EUA.

O novo pacote de investimentos em infraestrutura da Administração Joe Biden prevê investimentos de US\$ 25 bilhões na recuperação e melhoria de aeroportos do país nos próximos 10 anos.

2.2. INFRAESTRUTURA PARA IMPORTAÇÃO/EXPORTAÇÃO

2.2.1. Portos e conexões marítimas

O sistema portuário norte-americano consiste de 361 portos comerciais, por onde passam 9,5 bilhões de toneladas métricas de mercadorias (inclusive comércio exterior) por ano. A frota mercante norte-americana consiste de 180 navios com capacidade acima de 1.000 toneladas brutas.

Atualmente, os EUA possuem mais de 150 portos públicos de calado profundo. Estima-se que cerca de 80% dos terminais em portos públicos nos EUA sejam operados por empresas estrangeiras. O grau de controle privado das instalações portuárias é mais acentuado nos portos do interior do que nos portos localizados nas duas costas e na região dos Grandes Lagos. Estima-se que mais que 90% do transporte marítimo seja conferenciado (quando um navio opera sob diversas empresas).

Os 50 principais portos concentram aproximadamente 99% do comércio total marítimo do país. O movimento de contêineres predomina nos principais portos das Costas do Atlântico³ e do Pacífico⁴, o de cargas líquidas e a granel nos principais portos do Golfo do México. Os principais portos em movimento de carga em 2019 foram: Los Angeles, Newark, Long Beach, Savannah, Houston, Seattle, Tacoma, Norfolk, Charleston e Oakland.

Os principais portos que registraram comércio com o Brasil, em 2019, foram, por ordem decrescente de volume: Houston (8,3 milhões de toneladas), Newport News-Virginia (3,1 milhões de toneladas), Corpus Christi (3 milhões de toneladas), Mobile-Alabama (2,8 milhões de toneladas), Norfolk-Virginia (2,7 milhões de toneladas) e Baltimore (2,4 milhões de toneladas). Algumas empresas que transportam cargas entre o Brasil e os EUA são Libra, Aliança, World Carrier Express, C. Steinweg, e Kintetsu World Express.

O acordo bilateral sobre transporte marítimo entre os EUA e o Brasil, assinado em 2005, representa uma sucessão de acordos marítimos que datam dos anos 1970. O acordo garante as mesmas condições de acesso para os navios dos dois países. Os custos portuários dependem das dimensões da mercadoria importada.

3. Baltimore (Maryland), Charleston (Carolina do Sul), Miami (Flórida), Norfolk (Virgínia), Nova York/Nova Jersey e Savannah (Geórgia).

4. Los Angeles, Long Beach e Okland (Califórnia); Portland (Oregon), Seattle e Tacoma (estado de Washington).

Ao contrário do que ocorre em outros países, não existe nos EUA uma autoridade portuária nacional. Contudo, a Constituição norte-americana confere ao governo federal jurisdição exclusiva sobre as águas navegáveis do país, inclusive canais de acesso aos portos. Essa autoridade é delegada principalmente à Guarda Costeira e ao Corpo de Engenheiros do Exército dos EUA (“U.S. Army Corps of Engineers”). No entanto, o governo federal não tem jurisdição sobre os portos propriamente ditos. As Autoridades Portuárias (“Port Authorities”) nos Estados Unidos são instrumentos de governos estaduais e locais, geralmente estabelecidos por decretos legislativos. Nem o Congresso, nem o governo federal têm poder legal para nomear ou demitir os membros dessas agências.

2.2.2. Aeroportos e conexões internacionais

Seis dos vinte maiores aeroportos internacionais, por movimentação de passageiros, estão nas cidades norte-americanas de Atlanta, Chicago, Los Angeles, Dallas/Ft. Worth, Denver e Nova York. Os maiores aeroportos comerciais dispõem de facilidades para rápido e eficiente processamento de passageiros e manuseio e armazenagem de cargas. A frota nacional é de aproximadamente 7.800 aeronaves para o transporte de passageiros e cargas. Pelos aeroportos norte-americanos passam, anualmente, cerca de 9,3 milhões de toneladas de produtos transacionados com o exterior.

Existem atualmente sete empresas operando vôos diretos para passageiros entre o Brasil e os EUA: uma brasileira (Azul), uma chilena (LATAM) e três americanas (American Airlines, Delta e United). Acordo celebrado entre os governos brasileiro e americano permitiu a abertura de novas rotas entre os dois países, bem como o aumento no número de vôos. Os principais aeroportos internacionais nos EUA são: Nova York-JFK, Miami, Los Angeles, Newark, Chicago, Atlanta, São Francisco, Houston-Bush, Washington-Dulles e Dallas/Fort Worth.

Há várias rotas alternativas usadas para voar do Brasil para os EUA que passam pela América Central, geralmente Bogotá ou Cidade do Panamá.

2.2.3. Aeroporto Internacional de Miami - “Cargo Hub”

O Aeroporto Internacional de Miami é responsável por cerca de 85% das importações provenientes da América Latina por via aérea, e 81% das exportações para a região. O Brasil lidera o movimento de cargas nos dois sentidos.

Principais características:

- i) 18 armazéns (2,8 milhões de pés quadrados)
- ii) Cargo Clearance Center da Alfândega dos EUA, funcionando 24 horas por dia, sete dias da semana;

- III) Centro de inspeção da Animal & Plant Health Inspection Service (APHIS). É a única instalação do Departamento de Agricultura dos EUA que reúne, em um só lugar, todas as atividades do Serviço de Veterinária (operações de importação e exportação, estação de inspeção, unidade de operações de carga aérea);
- iv) Duas instalações de fumigação para o controle de pestes em mercadorias (commodities) que requeiram imediata fumigação.
- v) Miami Free Zone (Free Trade Zone) - Zona Franca a poucos minutos do aeroporto. Estão presentes na MFZ empresas dos setores automobilístico, vestuário e artigos de moda, produtos infantis, eletrônicos, alimentos, calçados, insumos industriais, entre outras.
- vi) Líder em cargas perecíveis na comparação com outros aeroportos (70% do total nacional).

3. ORGANIZAÇÃO POLÍTICA E ADMINISTRATIVA

3.1. ORGANIZAÇÃO POLÍTICA

Os Estados Unidos são uma república federativa, estabelecida pela Constituição adotada pelos 13 estados originais em 1787. A Constituição apresenta sete artigos, que delegam e delimitam os poderes do Governo Federal, e 27 Emendas. O Estado de Direito é baseado na "Common Law" e no Direito Consuetudinário, estando os atos do Legislativo sujeitos à revisão do Judiciário. O poder executivo é exercido pelo Gabinete (Casa Branca e ministérios). O poder legislativo cabe às duas casas do Congresso: o Senado e a Câmara dos Representantes, cujos membros são eleitos pelo sistema de voto distrital. Cada estado tem a sua própria constituição e conta com considerável autonomia na organização e operação de seus poderes executivo, legislativo e judiciário.

O regime de partidos políticos é pluripartidário. Embora existam diversos partidos formalmente constituídos, o regime é praticamente bipartidário, com predominância dos partidos Democrata e Republicano.

O Governo central consiste da Casa Branca, que sedia a Presidência da República, e de 14 ministérios, também denominados departamentos: Relações Exteriores ("Department of State"), Finanças ("Department of the Treasury"), Defesa ("Department of Defense"), Segurança Interna ("Department of Homeland Security"), Justiça ("Department of Justice"), Interior ("Department of the Interior"), Agricultura ("Department of Agriculture"), Comércio ("Department of Commerce"), Trabalho ("Department of Labor"), Saúde e Serviços Sociais ("Department of Health and Human Services"), Habitação e Desenvolvimento Urbano ("Department of Housing and Urban Development"), Transportes ("Department of Transportation"), Energia ("Department of Energy"), Educação ("Department of Education") e Relações com os Veteranos de Guerra ("Department of Veteran Affairs").

Além dos ministérios correspondentes, os principais órgãos dos setores econômico-financeiro e de comércio exterior são: Serviço Alfandegário e de Proteção das Fronteiras (“Customs and Border Protection”), Banco Central (“Federal Reserve Bank”), Comissão de Valores Mobiliários (“Securities and Exchange Commission”), “Exim-Bank”, Escritório do Representante de Comércio Exterior da Casa Branca (“United States Trade Representative – USTR”), e Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos (“United States International Trade Commission – USITC”).

3.2. ORGANIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

O país está dividido em 50 estados, um distrito federal (District of Columbia), sede da capital Washington), e 14 dependências, além de manter Pactos de Associação com Micronésia, Palau e Ilhas Marshall. Cada estado tem a sua própria constituição e apresenta considerável autonomia na organização e operação de seus poderes executivo, legislativo e judiciário. Geograficamente, os estados são divididos em cerca de 3.000 condados (“Counties”) ou “Parishes”, no caso de Nova Orleans.

3.3. PARTICIPAÇÃO EM ORGANIZAÇÕES E ACORDOS INTERNACIONAIS

Os Estados Unidos são parte ou membro dos seguintes acordos e organizações internacionais: ANZUS, APEC, AsDB, Australia Group, BIS, CCC, CE (observador), CERN (observador), CP, EAPC, EBRD, ECE, ECLAC, ESCAP, FAO, G-5, G-7, G10, G20, Banco Mundial, IAEA, Banco Interamericano de Desenvolvimento, ICAO, ICC, ICFTU, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRCs, IHA, ILO, FMI, IMO, Inmarsat, Intelsat, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITU, MINURSO, MIPONUH, NAM (convidado), NEA, NSG, OEA, OCDE, ONU, OPCW, OSCE, OTAN, PCA, SPC, UNCTAD, UNHCR, UNIDO, UNIKOM, UNMIBH, UNMIK, UNOMIG, UNRWA, UNTAET.

Informações sobre as contribuições dos Estados Unidos como membro das organizações internacionais estão disponíveis na página eletrônica do Departamento de Estado no seguinte endereço: <https://www.state.gov/u-s-contributions-to-international-organizations-2019/>

II. ECONOMIA E COMÉRCIO EXTERIOR

1. ECONOMIA

Contando com Produto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente US\$ 20 trilhões e 330 milhões de habitantes, os Estados Unidos representam o maior mercado consumidor do mundo. Os gastos das famílias americanas são os mais altos do mundo, respondendo por mais de um quarto do consumo mundial das famílias.

O país tem acesso a recursos naturais abundantes e infraestrutura sofisticada. Também possui uma força de trabalho ampla, qualificada e produtiva. Além disso, a economia é baseada em ambiente de livre mercado e focado nos negócios. O país apresenta estabilidade política e econômica, sistema jurídico funcional e estrutura regulatória propícia ao empreendedorismo. O crescimento econômico nos Estados Unidos tem sido impulsionado por inovação contínua, pesquisa e desenvolvimento, e investimentos em capital.

De acordo o Bureau of Economic Analysis (BEA), do Departamento de Comércio dos EUA, a economia americana vinha mantendo ritmo estável de crescimento nos últimos anos. Em 2020, ano marcado pela pandemia, a economia encolheu 3,4%, mas já mostrava sinais de crescimento nos dois últimos trimestres do ano – graças a medidas de estímulo econômico do governo federal -, e nos três primeiros trimestres de 2021 (último dado disponível).

Nos anos anteriores à pandemia, a taxa de desemprego nos EUA flutuou abaixo de 4%. Com a recuperação da economia americana, a taxa de desemprego voltou a patamares inferiores a 5% em novembro de 2021.

Evolução recente do Produto Interno Bruto real (2016-2020)

(Em US\$ trilhões)

Ano	PIB	Variação %
Anual		
2016	18,75	1,5
2017	19,54	2,3
2018	20,61	2,9
2019	21,44	2,3
2020	20,93	-2,4

Fonte: U.S. Bureau of Economic Analysis

Taxa média de desemprego (2016-2020)

Ano	Taxa de desemprego (%)
2016	4,9
2017	4,4
2018	3,9
2019	3,7
2020	8,1

Fonte: U.S. Bureau of Labor Statistics

Variação anual média da inflação (2016-2020)

Ano	Preços ao Consumidor	Preços por Atacado
2016	2,1	1,7
2017	2,1	2,5
2018	1,9	2,6
2019	2,3	1,4
2020	1,4	0,8

Fonte: OECD StatExtracts

1.1. PRINCIPAIS SETORES DE ATIVIDADE ECONÔMICA, MOEDA, FINANÇAS E BALANÇO DE PAGAMENTOS

1.1.1. Principais setores de atividade econômica

i) Agropecuário e florestal

Os EUA estão entre os maiores produtores agropecuários do mundo e são o maior produtor mundial de grãos e de carne bovina. A boa qualidade do solo, principalmente no Meio Oeste, a disponibilidade de novas tecnologias de produção e o alto grau de mecanização são alguns dos fatores que contribuem para a elevada produtividade do setor. A participação do setor no comércio internacional também é significativa. Dados do Departamento de Agricultura indicam que as exportações norte-americanas de produtos agrícolas em 2020 foram de aproximadamente 150 bilhões de dólares, e as cifras referentes à importação, de 146 bilhões.

É significativa a presença brasileira no setor pecuário. A empresa JBS realizou investimentos no segmento de engorda e abate de bovinos nos EUA, tornando-se um dos maiores grupos do país.

A indústria madeireira dos EUA é formada por aproximadamente 9.000 empresas e tem receita anual de cerca de US\$ 8 bilhões. As grandes empresas incluem Weyerhaeuser, Plum Creek Timber, Rayonier e Potlatch. A indústria

é altamente fragmentada. Os principais estados produtores são Oregon, Alabama, Geórgia, Washington, Carolina do Norte e Mississippi.

O setor agropecuário e florestal nos Estados Unidos é composto por aproximadamente 2 milhões de empresas, responsáveis por receita anual combinada equivalente a US\$ 420 bilhões.

Produção agropecuária, em bilhões de dólares (2019)

Estado-Região	Valor da produção	Principais produtos
EUA (Valor Total)	367,1	Pecuária de leite, pecuária de corte, produtos lácteos, milho e soja.
Califórnia - Oeste	50,8	Produtos lácteos, hortaliças, uvas, alface e amêndoas.
Iowa - Meio Oeste	27,3	Milho, soja, pecuária de corte, produtos lácteos e suínos.
Nebraska - Meio Oeste	21,3	Milho, soja, trigo, pecuária de corte e suínos.
Texas - Oeste/Sul	20,7	Produtos lácteos, pecuária de corte (gado e frango), algodão, e hortaliças.
Kansas - Meio Oeste	16,3	Milho, soja, trigo, sorgo e pecuária de corte (gado).
Illinois - Meio Oeste	16,3	Milho, soja, pecuária de corte, hortaliças e suínos.
Minnesota - Meio Oeste		
Oeste	16,2	Milho, soja, pecuária de corte, produtos lácteos e suínos.
Wisconsin - Meio Oeste	11,2	Produtos lácteos, pecuária de corte, milho, hortaliças e soja.
Carolina do Norte - Sul	10,7	Suínos, tabaco, hortaliças, frangos e perus.
Indiana - Meio Oeste	10,5	Milho, soja, suínos, produtos lácteos e ovos

Fonte: USDA/Economic Research Service (Farm Income and Wealth Statistics)

ii) Mineração

O valor estimado da produção de minerais, excluindo petróleo, em 2020 foi de US\$ 83,2 bilhões, sendo US\$ 18,8 bilhões em carvão mineral e US\$ 54,6 bilhões em minerais para uso industrial - agregados para construção civil e em minerais metálicos.

Os principais minerais produzidos em 2020 foram rocha britada, cobre, ouro, cimento, minério de ferro, areia e cascalho para construção, concentrados de molibdenio, fosfato, calcário, zinco, sal, carbonato de sódio (barrilha), e argilas (de todos tipos). Os Estados Unidos possuem grandes reservas de importantes metais, porém dependem de outras nações para o abastecimento de outros metais de difícil extração. Minério de ferro importado corresponde a 17% do material utilizado nos Estados Unidos. Outros metais importados pelos Estados Unidos são bauxita, alumínio, cromo, cobalto, manganês, níquel, metais de platina, tungstênio e zinco. Os principais países fornecedores são México, Canadá, Brasil, China, Rússia e Ucrânia.

Produção de minerais não-combustíveis, em bilhões de dólares (2020)

Estado-Região	Valor da produção	Principais produtos
EUA (Valor Total)	82,2	-
Nevada	9,1	Ouro, cobre, prata, calcário, areia e agregados para construção
Arizona	7,0	Cobre, concentrado de molibdênio, areia e agregados para construção, prata e cimento (portland)
Texas	6,1	Cimento (portland), rocha britada, agregados para construção, sal e areia industrial.
Califórnia	4,7	Minérios de boro, agregados para construção, cimento (portland), ouro e rocha britada.
Minnesota	4,1	Minério de ferro, areia e agregados para construção, areia industrial, rocha britada e calcário
Florida	3,5	Fosfato, rocha britada, cimento (portland), areia e agregados para construção, gemas naturais
Alaska	3,2	Zinco, ouro, prata, chumbo, areia e agregados para construção
Utah	3,2	Cobre, concentrado de molibdenio, ouro, barrilha e metal de magnésio
Missouri	3,0	Cimento (Portland), rocha britada, chumbo, calcário e agregados para construção.

Fonte: U.S. Geological Survey (Mineral Commodity Summaries 2021)

iii) Indústria

A indústria norte-americana é responsável por aproximadamente 12% do Produto Interno Bruto do país e 8,8% do total de empregos no país. Em 2020, o valor da produção industrial foi de US\$ 2,3 trilhões.

De acordo com o Departamento de Comércio, as pequenas e médias empresas perfazem 98% das firmas da indústria de transformação e são responsáveis por cerca de metade dos postos de trabalho existentes nesse setor.

A Califórnia responde pela liderança tanto em volume produzido quanto em valor agregado das manufaturas. Em seguida, em ordem decrescente do valor da produção, vêm Texas, Ohio, Illinois, Michigan, Pensilvânia, Carolina do Sul e Nova York.

Algumas regiões estão associadas a certos tipos de indústrias. Como exemplo, a Califórnia é líder nos setores de tecnologia da informação e de transportes. Outros pólos são Pensilvânia (siderurgia); Texas (petróleo e equipamento para exploração de petróleo); Washington/Kansas (setor aeroespacial); Carolina do Sul e do Norte (têxteis), para citar apenas alguns exemplos.

“Reshoring”

Desde a recessão de 2008, têm-se verificado exemplos de retorno, aos EUA ou países mais próximos, de unidades fabris de empresas norte-americanas estabelecidas no exterior. De acordo com o “Boston Consulting Group”, mais de 300 empresas norte-americanas deslocaram as suas fábricas da China e da Índia para produção em território nacional ou em países mais próximos de suas vendas. Líderes de comércio internacional como Apple, Google, General Electric e Ford Motor exemplificaram a transição para o “reshoring”, ao inaugurarem plantas nos EUA em 2013. Por sua vez, a gigante do varejo Walmart Inc levantou US\$50 bilhões para investimentos na atividade nacional, ao longo dos últimos dez anos.

De acordo com a organização Reshoring Institute, em 2019 e 2020 houve aumento considerável em anúncios de “reshoring”. Segundo a entidade, as empresas que tomaram a decisão de voltar a produzir nos Estados Unidos citam como fatores determinantes a pandemia de COVID19, citada como principal fator em 2020, interrupções da cadeia de suprimentos, e perda de controle e tensões nos relacionamentos com fornecedores estrangeiros. Além disso, citaram considerações ambientais, inclusive no contexto de iniciativa de redução de emissões de gases no âmbito da Organização Marítima Internacional, e maior sensibilidade da opinião pública aos desafios da sustentabilidade e da mudança do clima.

iv) Energia

Em termos globais, os Estados Unidos são o maior produtor, consumidor e importador líquido de energia. O país possui a décima-primeira maior reserva de petróleo do mundo (39,9 bilhões de barris), a quinta maior reserva de gás natural (11,1 trilhões de metros cúbicos) e suas reservas de carvão estão entre

as maiores do mundo. As reservas de petróleo concentram-se em sua maioria em três estados: Texas, Alaska e Califórnia. A produção de petróleo oscila em torno de 11 milhões de barris/dia (est. 2021) colocando o país como o maior produtor mundial. O consumo norte-americano é de cerca de 18,1 milhões de barris/dia. Os Estados Unidos importam cerca de 43% do petróleo (bruto e refinado) que consomem. Os principais fornecedores são: Canadá, México, Arábia Saudita, Venezuela e Nigéria.

O aproveitamento de reservas de petróleo contido em formações rochosas, conhecido como “petróleo de xisto”, tem contribuído para o aumento da produção doméstica dos EUA nos últimos anos.

Hoje, mais da metade da gasolina do país já é vendida com mistura de etanol, sendo a mais comum a denominada E10 (composta por 90% de gasolina e 10% de etanol). A previsão do governo é de que o consumo de etanol deverá atingir cerca de 24 bilhões de galões em 2030.

Segundo dados da U.S. Energy Information Administration (EIA), a matriz energética norte-americana tem a seguinte composição: 35% oriunda de petróleo, 34% de gás natural, 12% de energias renováveis, 10% de carvão, 9% de energia nuclear.

A previsão para 2050 é de que as fontes de energia renováveis (solar, hidroelétrica, geotérmica, biomassa e eólica) serão responsáveis pela geração de cerca de 20% da energia consumida nos EUA.⁵

v) Serviços

O setor responde por aproximadamente 77% do PIB norte-americano, de acordo com o Banco Mundial. Parcela significativa do PIB é composta pelo setor financeiro, de seguros, imobiliário, locação e arrendamento (21% em 2019) e pelo setor de serviços profissionais e de negócios (12,8%). O setor governamental (níveis federal, estatal e local) respondeu por 12,3% do PIB do país em 2019 (Departamento do Comércio dos EUA).

O setor de serviços emprega cerca de 80% da população economicamente ativa do país, e deverá, segundo o U.S. Bureau of Labor Statistics, ser responsável pela maioria dos novos empregos no curto prazo.

No setor de serviços, as áreas onde se prevê crescimento maior do emprego entre 2020 e 2030 são: serviços de recreação e lazer (+56%); assistência médica e social (hospitais públicos e privados e assistência de enfermagem, entre outros; +39%); serviços de informação, como “software e transmissão de informações pela Internet, entre outros. (36%)(z), comércio atacadista (+35%), comércio varejista (+34%); transportes e armazenagem (32%); e serviços profissionais e de negócios (26%).

5. *Essas projeções deverão sofrer revisão ao longo do primeiro semestre de 2021.*

1.2. MOEDA, BALANÇO DE PAGAMENTOS E FINANÇAS

1.2.1. Moeda

Os Estados Unidos adotam o regime de câmbio flutuante, sem controles cambiais. O dólar norte-americano é a principal moeda conversível do mercado internacional, e os EUA não praticam taxas de câmbio diferenciadas.

1.2.2. Balanço de pagamentos (em US\$ bilhões)

Discriminação	2016	2017	2018	2019	2020
A. Balança Comercial (Bens)	(397.573)	(361.702)	(438.241)	(472.145)	(616.087)
Exportações	1.457.394	1.557.004	1.646.914	1.652.073	1.428.978
Importações	2.207.195	2.356.344	2.555.662	2.513.587	2.350.824
B. Serviços (líquido)	268.323	286.605	297.792	285.176	245.347
Receita	780.942	833.775	861.719	876.297	705.647
Despesa	512.619	547.170	563.927	591.121	460.300
C. Renda (líquido)	197.021	259.542	259.133	231.919	188.463
Receita	857.818	997.041	1.106.417	1.124.928	957.859
Despesa	660.797	737.499	847.284	893.009	769.396
D. Transferências Unilaterais	(113.116)	(108.519)	(116.418)	(127.726)	(127.871)
E. Transações correntes (A + B + C +D)	(45.345)	75.926	2.246	(82.776)	(310.148)
F. Conta capital (líquido)	(6.606)	12.395	(4.261)	(6.443)	(5.487)
G. Conta Financeira (líquido)	(365.720)	(342.905)	(353.358)	(485.038)	(661.959)
Investimentos Diretos (líquidos)	774.203	790.236	84.229	180.008	100.394
Portfolio (líquido)	(194.982)	(221.435)	32.186	(163.678)	(490.127)
Outros	5.911	625.118	347.563	438.348	797.930
H. Erros e Omissões	40.561	4.707	94.148	(1.790)	(31.418)
I. Saldo (E + F + G +H) = superávit (+) ou Déficit (-)	(377.110)	(249.877)	(867.759)	(825.111)	(479,297)

Fonte: U.S. Bureau of Economic Analysis

Reservas internacionais, em milhões de dólares (em 12/11/2021)

Ativos de reservas oficiais	249.786
(1) Reservas em moeda estrangeira (em divisas conversíveis)	41.018
(a) Títulos	12.665
(b) Total de moeda e depósitos em outros bancos centrais, BIS, FMI	28.353
(2) Posição de reserva no FMI	35.058
(3) Direito Especial de Saque (DES)	162.669
(4) Ouro (inclusive depósitos de ouro)	11.041
Volume em milhões de onças troy	262

Fonte: FMI

1.2.3. Finanças públicas

Orçamento público federal, em bilhões de dólares (2021)

Ministério ou Programa	Despesa	Participação Percentual
Saúde e Serviços Humanos	180,4	11,3%
Defesa (Militar)	703,7	44,2%
Previdência	10,0	0,6%
Agricultura	26,4	1,7%
Veteranos	104,6	7,0%
Educação	153,0	9,6%
Transportes	52,3	3,3%
Trabalho	12,6	0,8%
Defesa Civil	72,1	4,5%
Habitação e Desenvolvimento Urbano	60,3	3,8%
Energia	39,5	2,5%
Justiça	34,0	2,1%
Tesouro	13,5	0,8%
Relações Exteriores, Programas de Ajuda Externa	62,0	3,9%
Comércio	13,2	0,8%
Recursos Naturais e Ambiente	44,7	2,8%
Outros ministérios e programas	8,9	0,5%
Total	1.591,2	100%

Fonte: Office of Management and Budget

1.3. SISTEMA BANCÁRIO

O sistema bancário é regulado pelo Sistema da Reserva Federal (“Federal Reserve System”), no qual 12 bancos exercem as funções de banco central. Cada estabelecimento tem jurisdição sobre uma área importante do país, e todos são supervisionados por uma Junta de Diretores, sediada em Washington e nomeada pelo Presidente, com aprovação do Senado. O sistema é independente das diretrizes do Tesouro, que age apenas indiretamente, por meio de operações da dívida pública e das transferências de depósitos públicos de um Banco da Reserva para outro.

As instituições bancárias dos EUA podem ser agrupadas em quatro grupos distintos: a) pequenos bancos independentes com foco no serviço às comunidades onde se localizam; b) instituições de médio porte de caráter regional; c) bancos de grande porte, regionais ou nacionais, capazes de oferecer linha completa de produtos e serviços financeiros (“one-stop shopping”) – inclusive seguros; d) organizações financeiras de grande porte cuja estratégia é a criação de economias de escala por meio da venda de produtos e serviços tipo “commodity”.

Existem cerca de 4.500 instituições bancárias no país, das quais 3.841 são bancos comerciais e 659 instituições de poupança e crédito. Segundo o “Federal Reserve Bank”, mais de 20% das instituições financeiras dos EUA são estrangeiras, entre filiais (“branches”), agências e escritórios de representação. Seis bancos brasileiros estão presentes nos EUA: Banco do Brasil, Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banco Itaú-Unibanco, Bradesco, Caixa Econômica Federal e Banco Safra, com patrimônio conjunto de mais de US\$ 1 trilhão. A lista de bancos e filiais americanas de bancos estrangeiros está disponível no site <https://www.federalreserve.gov/releases/iba/202012/bycntry.htm>.

2. ACORDOS COMERCIAIS

Os Estados Unidos possuem 14 acordos de livre comércio, que abrangem total de 20 países, e mais de 60 acordos-quadro sobre comércio e investimento (TIFA), inclusive com o Brasil.

Os EUA firmaram acordos de livre-comércio com os seguintes países: Austrália, Bahrain, Canadá, Chile, Colômbia, Coreia do Sul, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordânia, Marrocos, México, Nicarágua, Omã, Panamá, Peru e República Dominicana.

Informações detalhadas sobre esses acordos podem ser obtidas no portal do “Escritório do Representante Comercial dos Estados Unidos” (U.S. Trade Representative): <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>. Informações adicionais estão disponíveis também nas notas explicativas da Tabela Aduaneira dos Estados Unidos (“General Notes”), que pode ser acessada na página da U.S. International Trade Commission (<https://hts.usitc.gov/current>).

3. COMÉRCIO EXTERIOR DOS EUA

A corrente de comércio (importação e exportação) de bens e serviços dos EUA em 2020 totalizou US\$ 4,9 trilhões (US\$ 2,1 trilhões em exportações e US\$ 2,8 trilhões em importações), o que gerou um déficit de US\$ 682 bilhões (déficit de US\$ 915,6 bilhões em bens, e superávit de US\$ 233,9 bilhões em serviços). Comparado com 2019, o fluxo total do comércio de bens e serviços caiu 12,4%, e o déficit americano aumentou 18,2%.

A corrente total de comércio de bens dos EUA em 2020 caiu 9,2% (comparado com 2019), com queda de 13,1% nas exportações e de 9,5% nas importações; e a corrente de serviços caiu 27%. com queda de 21% nas exportações e de 22% nas importações. Essa significativa redução no comércio de serviços é vinculada, principalmente, à forte queda no fluxo de serviços de transportes e viagens internacionais.

Os dados também indicam que o impacto da pandemia e das medidas restritivas se fez sentir com mais intensidade nos primeiros cinco meses de 2020. A partir de junho, tanto as exportações como as importações de bens e serviços voltaram a crescer. Entre junho e dezembro, as exportações cresceram 21% e as importações 23%. A corrente de comércio em dezembro foi 22% maior do que a de junho, com ganhos tanto em bens (+26%) como serviços (+8,3%).

Os EUA importaram em 2020 valor total de US\$ 2,34 trilhões em bens (com queda de mais de 6% em relação a 2019). Os principais países fornecedores e seus respectivos produtos exportados foram:

1º China - US\$ 435,7 bilhões (18,6% do total importado): máquinas automáticas portáteis de processamento de dados (a exemplo de laptops), telefones celulares, e têxteis confeccionados.

2º México - US\$ 325 bilhões (14% do total importado): unidades digitais de processamento, automóveis com motor 1.5 a 3.0, veículos para transporte de carga.

3º Canadá - US\$ 271 bilhões (11,6% do total importado): óleos de petróleo, automóveis com motor 1.5 a 3.0, automóveis acima de 3.0, madeiras cerradas.

4º Japão - US\$ 121 bilhões (5% do total importado): automóveis 1.5 a 3.0, automóveis acima de 3.0, automóveis híbridos (combustão interna e elétricos), partes para impressoras.

5º Alemanha - US\$ 115,2 bilhões (4,8% do total importado): automóveis 1.5 a 3.0, medicamentos imunológicos para venda no varejo, medicamentos em doses (exceto vacinas).

O Brasil foi, em 2020, o 19º principal fornecedor de bens para os EUA, com fatia de 1% das importações americanas (com leve queda de participação em relação a 2019).

Evolução do Comércio Exterior em bens dos EUA, em trilhões de dólares (2019-2021)

Ano	2019	2020	2021 (jan-out)
Exportações	1,65	1,43	1,44
Importações	2,51	2,34	2,33
Balança Comercial	-0,86	-0,91	-0,89
<i>U.S. Department of Commerce</i>			

Principais grupos de produtos importados pelos EUA (US\$ milhões)

DESCRIÇÃO	2019		2020		2021 (jan-out)	
	Valor	Part.%	Valor	Part.%	Valor	Part.%
Automóveis de passageiros	183.073	7,7	149.871	6,7	125.300	5,7
Petróleo	110.044	4,6	69.514	3,1	96.932	4,4
Computadores e periféricos	91.320	3,8	104.236	4,7	93.659	4,2
Aparelhos elétricos para telefonia	101.457	4,2	93.678	4,2	83.270	3,8
Medicamentos acomodados para venda à varejo	83.682	3,5	86.970	3,9	73.659	3,3
Autopeças	63.520	2,7	54.785	2,4	56.479	2,5
Óleos de petróleo	63.337	2,6	36.893	1,6	54.419	2,5
Sangue, anti-soros, produtos imunológicos, vacinas	41.980	1,8	52.543	2,3	48.895	2,2
Circuitos integrados eletrônicos	32.077	1,3	30.519	1,4	32.455	1,5
Instrumentos e aparelhos médico-hospitalares	27.578	1,2	26.692	1,2	25.890	1,2
Veículos para o transporte de cargas	32.874	1,4	25.849	1,2	25.064	1,1
Móveis	23.286	1,0	23.551	1,1	23.944	1,1
Assentos (exceto cadeiras de barbeiro e semelhantes)	23.046	1,0	21.312	1,0	21.951	1,0
Partes e acessórios para máquinas de escritório	16.821	0,7	21.406	1,0	21.904	1,0
Aparelhos receptores de televisão, monitores e projetores	23.658	1,0	21.897	1,0	21.601	1,0
Fios, cabos e outros condutores elétricos; fibras óticas	20.930	0,9	18.913	0,8	19.863	0,9
Diamantes, trabalhados ou não	21.703	0,9	14.351	0,6	18.082	0,8
Turbinas a gás	32.363	1,4	21.889	1,0	17.184	0,8
Platina, em bruto ou semimanufaturada	6.810	0,3	11.287	0,5	15.603	0,7
Transformadores elétricos	14.428	0,6	15.460	0,7	14.914	0,7
Subtotal	1.013.987	42,4	901.618	40,3	891.068	40,2
Outros grupos de produtos	1.377.228	57,6	1.338.418	59,7	1.325.918	59,8
Total	2.391.215	100,0	2.240.036	100,0	2.216.987	100,0

Fonte: United States International Trade Commission

Principais origens das importações norte-americanas (US\$ milhões)

País	2019		2020		2021 (jan-out)	
	Valor	Part.%	Valor	Part.%	Valor	Part.%
China	454.332	18,2	434.962	18,6	403.749	17,5
México	355.914	14,2	325.253	13,9	315.453	13,7
Canadá	318.703	12,8	270.808	11,6	290.816	12,6
Japão	144.738	5,8	120.622	5,2	118.882	5,2
Alemanha	127.362	5,1	115.027	4,9	111.423	4,8
Vietnã	64.656	2,6	78.160	3,3	82.975	3,6
Coreia do Sul	75.874	3,0	75.054	3,2	77.998	3,4
Taiwn	54.162	2,2	60.223	2,6	62.625	2,7
Índia	58.691	2,3	52.340	2,2	60.181	2,6
Irlanda	60.076	2,4	62.451	2,7	58.030	2,5
Suíça	45.410	1,8	75.914	3,2	51.110	2,2
Itália	56.572	2,3	49.429	2,1	50.448	2,2
Reino Unido	63.287	2,5	50.496	2,2	46.335	2,0
Malásia	40.322	1,6	43.478	1,9	45.747	2,0
França	58.676	2,3	43.787	1,9	42.849	1,9
Tailândia	33.619	1,3	37.755	1,6	38.944	1,7
Brasil	30.463	1,2	23.867	1,0	25.812	1,1
Singapura	26.340	1,1	30.768	1,3	24.920	1,1
Rússia	22.102	0,9	17.326	0,7	24.706	1,1
Países Baixos	29.081	1,2	26.945	1,2	23.652	1,0
Subtotal	2.120.378	84,9	1.994.662	85,4	1.956.654	84,8
Demais países	377.409	15,1	341.385	14,6	351.551	15,2
Total	2.497.788	100,0	2.336.047	100,0	2.308.205	100,0

Fonte: United States International Trade Commission

Principais grupos de produtos exportados pelos Estados Unidos (US\$ milhões)

DESCRIÇÃO	2019		2020		2021 (jan-out)	
	Valor	Part.%	Valor	Part.%	Valor	Part.%
Combustíveis	87.761	5,5	57.812	4,2	67.152	4,8
Aviões, turbinas e partes	125.953	7,8	71.938	5,2	63.608	4,5
Petróleo	64.519	4,0	49.508	3,6	54.942	3,9
Gases de petróleo	30.829	1,9	33.138	2,4	53.483	3,8
Automóveis de passageiros	56.451	3,5	45.967	3,3	45.944	3,3
Circuitos integrados eletrônicos	39.859	2,5	44.153	3,2	43.912	3,1
Sangue, anti-soros, produtos imunológicos, vacinas	25.534	1,6	25.927	1,9	34.748	2,5
Autopeças	43.146	2,7	33.264	2,4	29.797	2,1
Aparelhos elétricos para telefonia	30.705	1,9	28.077	2,0	25.974	1,9
Instrumentos e aparelhos médico-hospitalares	29.786	1,9	27.782	2,0	25.651	1,8
Ouro	17.206	1,1	20.519	1,5	24.491	1,7
Medicamentos	22.834	1,4	23.060	1,7	22.760	1,6
Máquinas para fabricação de semicondutores	15.450	1,0	19.565	1,4	22.252	1,6
Computadores e periféricos	25.809	1,6	24.788	1,8	21.972	1,6
Soja, esmagada ou não	18.758	1,2	25.590	1,8	17.746	1,3
Milho	8.062	0,5	9.575	0,7	16.452	1,2
Veículos para transporte de carga	17.566	1,1	13.989	1,0	13.580	1,0
Partes e acessórios para máquinas de escritório	16.689	1,0	12.898	0,9	13.252	0,9
Diamantes, trabalhados ou não	17.728	1,1	10.402	0,7	12.373	0,9
Polímeros de etileno	11.016	0,7	10.855	0,8	11.294	0,8
Subtotal	705.661	43,9	588.807	42,3	621.384	44,3
Outros grupos de produtos	901.034	56,1	803.559	57,7	782.195	55,7
Total	1.606.695	100,0	1.392.366	100,0	1.403.579	100,0

Fonte: United States International Trade Commission

Principais destinos das exportações norte-americanas (US\$ milhões)

País	2019		2020		2021 (jan-out)	
	Valor	Part.%	Valor	Part.%	Valor	Part.%
Canadá	292.820	17,8	255.392	17,9	251.858	17,5
México	256.316	15,6	211.481	14,8	228.629	15,9
China	106.448	6,5	124.485	8,7	121.612	8,5
Japão	74.497	4,5	63.756	4,5	61.802	4,3
Coreia do Sul	56.504	3,4	50.965	3,6	54.835	3,8
Alemanha	60.069	3,7	57.433	4,0	54.317	3,8
Reino Unido	69.067	4,2	58.430	4,1	50.873	3,5
Países Baixos	51.000	3,1	45.305	3,2	43.825	3,0
Brasil	42.866	2,6	34.595	2,4	38.782	2,7
Índia	34.221	2,1	27.080	1,9	32.674	2,3
Taiwan	31.205	1,9	30.219	2,1	30.252	2,1
Singapura	31.194	1,9	26.929	1,9	29.570	2,1
Bélgica	34.728	2,1	27.568	1,9	28.049	1,9
Honk Kong	30.788	1,9	23.849	1,7	24.970	1,7
França	37.679	2,3	27.303	1,9	24.313	1,7
Austrália	25.867	1,6	23.382	1,6	22.098	1,5
Suíça	17.958	1,1	18.066	1,3	20.174	1,4
Itália	23.675	1,4	19.885	1,4	18.201	1,3
Chile	15.709	1,0	12.483	0,9	14.236	1,0
Emirados Árabes Unidos	19.974	1,2	14.721	1,0	13.429	0,9
Subtotal	1.312.585	79,9	1.153.328	80,9	1.164.498	81,0
Demais países	330.235	20,1	271.607	19,1	273.916	19,0
Total	1.642.820	100,0	1.424.935	100,0	1.438.414	100,0

Fonte: United States International Trade Commission

III. RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL - ESTADOS UNIDOS

1. EVOLUÇÃO RECENTE E PRINCIPAIS ACORDOS BILATERAIS

As relações econômicas bilaterais têm-se beneficiado de mecanismos de diálogo dinâmicos, a exemplo do Fórum de Altos Executivos Brasil - Estados Unidos (Fórum de CEOs), lançado em 2007 e reativado em 2019, e do Diálogo Comercial, conduzido pelo Ministério da Economia e o Departamento de Comércio. Estabelecido em 2006, o Diálogo Comercial tem viabilizado cooperação significativa na redução de barreiras não tarifárias, na facilitação de investimentos e na identificação de oportunidades comerciais entre os dois países. A mais recente reunião do Diálogo Comercial, em outubro de 2021, abordou tópicos em áreas como facilitação de comércio, comércio eletrônico e cooperação regulatória entre agências (a exemplo de ANATEL-Federal Communications Commission, ANVISA-Food and Drug Administration, e INMETRO-National Institute of Standards and Technology, entre outras).

Em outubro de 2020, os governos brasileiro brasileiro e norte-americano firmaram o Protocolo sobre Regras Comerciais e Transparência, que atualiza o Acordo de Cooperação Econômica e Comercial (ATEC) com novos anexos em três áreas: Facilitação de Comércio e Administração Aduaneira, Boas Práticas Regulatórias e Anticorrupção. Nesse contexto, o Protocolo inclui disciplinas sobre tópicos como consultas prévias, penalidades, janela única, operador econômico autorizado, convergência regulatória, lavagem de dinheiro e recuperação de recursos procedentes de corrupção. .

Outros mecanismos de diálogo que têm promovido a cooperação econômica bilateral são o Fórum de Energia Brasil - EUA (USBEF), o Diálogo da Indústria de Defesa Brasil - Estados Unidos (DID), e a Comissão Bilateral de Ciência e Tecnologia.

1.2. OUTROS ACORDOS BILATERAIS DE INTERESSE DO EMPRESÁRIO BRASILEIRO VIGENTES ENTRE OS DOIS PAÍSES

Além dos mecanismos mencionados anteriormente, destacam-se acordos bilaterais nas seguintes áreas: i) Patent Prosecution Highway (PPH) - documento firmado entre o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) e o Escritório Americano de Patentes e Marcas (USPTO, na sigla em inglês) que consolida um projeto piloto de cooperação para exame de patentes. O acordo prevê a cooperação entre os dois órgãos e permite uma “via expressa” para análise de concessão de patentes e o compartilhamento de informações sobre o exame realizado pelos escritórios;

ii) Memorando de Intenções sobre Normas e Avaliação da Conformidade - assinado em junho de 2015, permite que empresas brasileiras dos setores de máquinas e equipamentos, eletroeletrônicos e luminárias certifiquem seus

produtos no Brasil para exportá-los aos Estados Unidos. Isso contribui para reduzir prazos em 75% (de um ano para três meses), e os gastos com ensaios e testes laboratoriais em 30%, em média. Além disso, as empresas não terão mais despesas com o envio de amostras para laboratórios norte-americanos;

iii) Acordo sobre a melhoria da observância tributária internacional e da implementação da Lei de Conformidade Tributária sobre Contas no Exterior (Foreign Account Tax Compliance Act - Fatca) - assinado em setembro de 2014;

iv) Acordo bilateral sobre o transporte marítimo - estabelecido em 30 de setembro de 2005, permite que embarcações de bandeira de um país possam transportar cargas reservadas a embarcações do outro país;

v) Acordo sobre transportes aéreos, também conhecido como “Open Skies” ou “Céus Abertos”. -ratificado pelo Brasil em 2018, o acordo visa a ampliar as opções de transporte aéreo internacional, buscando estimular a competitividade entre suas empresas áreas, com o mínimo de regulamentação governamental. O referido acordo eliminou o limite de 301 voos semanais entre Brasil e Estados Unidos vigente até sua ratificação.

2. COMÉRCIO BILATERAL

A dimensão e a aparente complexidade do mercado americano não devem desencorajar os empresários brasileiros interessados em exportar para os EUA. O país apresenta um ambiente favorável às importações, com serviços públicos eficientes, transparentes e organizados. O estudo “Doing Business 2020” - Estados Unidos, elaborado pelo Banco Mundial, concluiu que os Estados Unidos ocupariam a 6ª posição no ranking global de eficiência no ambiente de negócios. Em relação à parcela do ranking voltada ao comércio exterior, o estudo confere nota 92, em uma escala de 100 pontos, para a eficiência aduaneira americana.

Os Estados Unidos apresentam tarifas de importação relativamente baixas. De acordo com a Organização Mundial do Comércio (OMC), os Estados Unidos aplicam um imposto ad valorem médio de importação de 3,4% (com média de 2,2% no que se refere a produtos industriais).

Os EUA são o segundo maior parceiro comercial do Brasil. Ao final de 2019, antes da pandemia, o comércio bilateral de bens e serviços somava US \$ 105 bilhões ao ano (com superávit americano de quase US \$ 30 bilhões).

Em 2020, o comércio bilateral de bens somou US\$ 78,8 bilhões, com queda de 25%, superior àquela observada no comércio global dos EUA e em seu comércio com China e México. A pandemia, quedas de preços no setor de petróleo e gás, e as restrições a viagens internacionais desempenharam um papel importante para tal resultado. As exportações de serviços dos EUA e as exportações de bens do Brasil foram particularmente afetadas.

A balança foi superavitária para os EUA em US\$ 21 bilhões (superávit 29% menor do que o registrado em 2019). As exportações brasileiras de bens e serviços para os EUA totalizaram US\$ 28,9 bilhões, com queda de quase 23%; e, as norte-americanas, US\$ 49,9 bilhões, com queda de quase 26%.

Em relação especificamente ao comércio de bens, o intercâmbio bilateral (US\$ 57,9 bilhões) caiu 21% em 2020. As exportações brasileiras somaram US\$ 23 bilhões (queda de 23%); e as americanas, US\$ 34,9 bilhões (queda de 25%).

Nos primeiros nove meses de 2021, segundo as estatísticas brasileiras, o comércio de mercadorias entre o Brasil e os Estados Unidos atingiu o recorde histórico de quase US\$ 50 bilhões. Isso representa aumento de quase 40% em relação ao mesmo período de 2020.

Os dados oficiais publicados pelo Departamento de Comércio (DoC) dos EUA (janeiro-agosto) ratificam essa tendência de expressivo crescimento da corrente bilateral de comércio, ao registrarem corrente total de US\$ 48,8 bilhões, com aumento de 32% em relação ao mesmo período de 2020. A balança foi superavitária para os EUA, no montante de US\$ 10,59 bilhões. As exportações brasileiras de bens para os EUA totalizaram US\$ 19,1 bilhões (alta de 30%); as norte-americanas totalizaram US\$ 29,7 bilhões (alta de 34%). Essa recuperação supera em mais de 10 pontos percentuais o ritmo do crescimento global do comércio exterior americano.

De acordo com os dados americanos, os principais produtos exportados pelo Brasil para os EUA, nos primeiros oito meses de 2021, foram: produtos semiacabados de ferro ou aço (+50%), petróleo (+56%) e café (+5,4%). Já a pauta exportadora americana foi dominada por: aviões e partes (+23%), óleo diesel e outros óleos leves de petróleo (+25%), gás natural liquefeito (+752%) e vacinas (+1.600%). Os dados mostram que o intercâmbio comercial de bens entre o Brasil e os EUA já alcançou e ultrapassou os níveis pré-pandemia de 2019. Esse dinamismo foi impulsionado por recuperação das duas economias, aumento dos preços internacionais e maior demanda por energia (petróleo nos EUA, gás natural no Brasil).

A pauta de exportações brasileiras para os Estados Unidos é composta majoritariamente por produtos industrializados (cerca de 75% do total), incluindo produtos manufaturados e semimanufaturados. Os principais produtos exportados pelo Brasil para os EUA em 2020 foram: aviões, petróleo e café. Já a pauta exportadora americana foi dominada por: aviões e partes, óleo diesel e outros óleos leves de petróleo, gasolina.

Brasil: intercâmbio comercial com os EUA 2016-2020 (US\$ bilhões)

Descrição	2016	2017	2018	2019	2020	Var. (%)
						2016-2020
Exportações	23,16	26,87	28,70	29,72	21,47	-7,3
Importações	23,82	27,81	32,83	34,77	27,88	17,0
Balança comercial	-0,66	-0,94	-4,13	-5,05	-6,41	871,2
Corrente de comércio	46,98	54,68	61,53	64,49	49,35	5,0

Fonte: Ministério da Economia (Comexstat)

O Brasil é o 9º. principal destino das exportações norte-americanas, o 17º. principal fornecedor aos EUA, o 12º. principal parceiro comercial dos EUA, e é o país com quem os EUA detêm seu décimo maior superávit comercial.

Principais grupos de produtos exportados pelo Brasil para os EUA (US\$ milhões)

DESCRIÇÃO	2019		2020		2021 (jan-nov)	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
Produtos semimanufaturados de ferro ou aço não ligado	1.892	6,3	1.569	7,3	3.429	12,3
Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	3.219	10,7	1.360	6,3	2.946	10,6
Aviões	2.200	7,3	1.481	6,9	1.097	3,9
Café, mesmo torrado ou descafeinado	911	3,0	932	4,3	1.013	3,6
Celulose	1.154	3,8	886	4,1	950	3,4
Maquinaria para construção	1.141	3,8	613	2,9	774	2,8
Óleos de petróleo	1.741	5,8	685	3,2	772	2,8
Ferro fundido bruto e ferro spiegel	408	1,4	197	0,9	767	2,8
Obras de mármore e granito	696	2,3	608	2,8	752	2,7
Ligas de aço em lingote e produtos semimanufaturados de ligas de aço	949	3,2	324	1,5	673	2,4
Madeira contraplacada ou compensada, madeira folheada	219	0,7	291	1,4	580	2,1
Outras preparações e conservas de carne, miudezas ou sangue	315	1,0	316	1,5	448	1,6
Madeiras perfiladas	355	1,2	384	1,8	446	1,6
Obras de carpintaria para construção	262	0,9	348	1,6	427	1,5
Minérios de ferro e seus concentrados	255	0,8	204	1,0	411	1,5
Sumos de frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados	413	1,4	325	1,5	398	1,4
Partes para motores de automóveis	434	1,4	310	1,4	360	1,3
Pneus de borracha	388	1,3	282	1,3	352	1,3
Corindo artificial, óxido de alumínio e hidróxido de alumínio	377	1,3	275	1,3	347	1,2
Carnes de animais da espécie bovina, congeladas	242	0,8	96	0,4	333	1,2
Subtotal	17.571	58,5	11.486	53,5	17.275	61,9
Outros groups de produtos	12.466	41,5	9.987	46,5	10.615	38,1
Total	30.037	100,0	21.473	100,0	27.890	100,0

Fonte: Ministério da Economia (Comexstat)

Principais grupos de produtos importados pelo Brasil dos EUA (US\$ milhões)

DESCRIÇÃO	2019		2020		2021 (jan-nov)	
	Valor	Part.%	Valor	Part.%	Valor	Part.%
Óleos combustíveis	8.360	24,0	5.320	19,1	6.605	18,9
Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos	803	2,3	559	2,0	3.556	10,2
Turbinas a gás	2.955	8,5	2.220	8,0	2.683	7,7
Sangue, produtos imunológicos modificados, vacinas	521	1,5	478	1,7	1.784	5,1
Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	915	2,6	887	3,2	926	2,6
Polímeros de etileno, em formas primárias	571	1,6	601	2,2	917	2,6
Preparações químicas para combate a pragas	923	2,7	925	3,3	874	2,5
Hulhas; briquetes, bolas e combustíveis sólidos semelhantes	1.160	3,3	651	2,3	685	2,0
Fertilizantes	621	1,8	484	1,7	662	1,9
Aviões ou helicópteros	347	1,0	417	1,5	647	1,8
Medicamentos	623	1,8	538	1,9	550	1,6
Autopeças	488	1,4	418	1,5	541	1,5
Partes de avioes e helicópteros	403	1,2	274	1,0	388	1,1
Coque de petróleo e outros resíduos dos óleos de petróleo	209	0,6	160	0,6	384	1,1
Soda cáustica, potassa cáustica e peróxido de	412	1,2	354	1,3	371	1,1
Hidrocarbonetos cíclicos	401	1,2	323	1,2	362	1,0
Instrumentos e aparelhos médico-hospitalares	425	1,2	292	1,0	314	0,9
Torneiras, válvulas e dispositivos semelhantes	279	0,8	267	1,0	300	0,9
Árvores de transmissão, caixas de transmissão, virabrequins	281	0,8	253	0,9	296	0,8
Compostos heterocíclicos	232	0,7	214	0,8	284	0,8
Subtotal	20.929	60,2	15.635	56,1	23.129	66,0
Outros grupos de produtos	13.846	39,8	12.244	43,9	11.895	34,0
Total	34.775	100,0	27.879	100,0	35.024	100,0

Fonte: Ministério da Economia (Comexstat)

3. INVESTIMENTOS BILATERAIS

Os EUA são o país com maior estoque de investimentos diretos no Brasil (US \$ 145 bilhões), sendo o país de origem (“controlador final”) de mais de um terço desses investimentos no Brasil. As subsidiárias brasileiras de empresas americanas empregam diretamente quase 700 mil pessoas. O estoque de investimentos diretos do Brasil nos EUA é de US \$ 45 bilhões (com crescimento de 350% nos últimos 10 anos). Estima-se que os investimentos brasileiros nos EUA sejam responsáveis por mais de 100 mil empregos no país.

Brasil: Estoque de Investimento direto no País por principais países do controlador final

Discriminação	2016		2017		2018		2019	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	480.984	100%	539.916	100%	499.290	100%	623.317	100%
Estados Unidos	104.191	22%	119.130	22%	117.630	24%	145.090	23%
Espanha	60.803	13%	64.555	12%	57.258	11%	79.091	13%
França	29.028	6%	35.672	7%	34.166	7%	41.027	7%
Bélgica	43.698	9%	56.216	10%	35.471	7%	40.988	7%
China	13.799	3%	23.421	4%	23.276	5%	28.121	5%
Demais países	229.465	47%	240.922	45%	231.489	46%	289.000	46%

Fonte: Banco Central do Brasil

Investimento Direto dos EUA no Brasil, Distribuição por setor de atividade econômica

Total país em US\$ milhões Seção - CNAE	145 090
A - Agricultura, Pecuária, Produção Florestal e Aqüicultura	4 962
B - Indústrias Extrativas	5 145
C - Indústrias de Transformação	40 977
D - Eletricidade e Gás	3 113
F - Construção	3 642
G - Comércio, Reparação de Veículos Automotores e Motocicletas	17 077
H - Transporte, Armazenagem e Correio	5 309
I - Alojamento e Alimentação	487
J - Informação e Comunicação	6 624
K - Atividades Financeiras, de Seguros e Serviços Relacionados	39 104
L - Atividades Imobiliárias	6 062
Outros	12 589

Fonte: Banco Central do Brasil

As políticas públicas americanas buscam garantir que as empresas estrangeiras nos Estados Unidos tenham tratamento idêntico ao das empresas nacionais. Apesar da isonomia garantida aos investimentos estrangeiros, algumas poucas atividades, a exemplo decabotagem, aviação, serviços bancários, seguros e exploração mineral em território federal são restritas a nacionais americanos ou necessitam de prévia autorização ou licença para operação. O controle à entrada de capitais estrangeiros não se baseia em objetivos econômicos ou de origem nacional (com algumas exceções). Tal controle ocorre no âmbito de revisões de investimentos estrangeiros que apresentam implicações para a segurança nacional dos EUA, e que foram significativamente reformadas em 2018. Para maiores informações, podem ser consultadas a Lei de Modernização de Revisão de Risco de Investimentos Estrangeiros de 2018, e a regulamentação financeira para operação de bancos estrangeiros nos EUA (12 U.S.C. 3101 a 3111).

Empresários interessados em expandir sua presença nos EUA por meio de investimento direto devem planejar e analisar aspectos não somente societários e fiscais, mas também estratégicos, como a seleção do mercado-alvo, a adaptação de produtos e serviços de acordo com a preferência dos clientes norte-americanos, estrutura de custos, riscos e benefícios esperados, gestão internacional de recursos humanos, entre outros. Os SECOMs (Setores de Promoção Comercial e de Investimentos) da Embaixada do Brasil em Washington e dos consulados brasileiros nos EUA, além da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), podem apoiar empresas brasileiras em seu processo de internacionalização nos EUA.

IV. ACESSO AO MERCADO AMERICANO PARA AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

1. SISTEMA TARIFÁRIO

1.1. TERRITÓRIO ALFANDEGÁRIO

O território alfandegário dos Estados Unidos consiste dos 50 estados, do Distrito de Columbia e de Porto Rico, excetuadas as zonas francas.

1.2. 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 solicitação, por escrito, à alfândega norte-americana (“National Commodity Specialist Division – Classification Ruling Requests”, em Nova York), com o intuito de se obterem 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 NCSO em aproximadamente 30 dias a partir da data da solicitação, mas esse prazo pode estender-se a até 90 dias.

1.3. 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 (<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. Já a coluna especial engloba tratamento preferencial, em geral acordos de livre comércio e arranjos preferenciais unilaterais (como o SGP, Sistema Geral de Preferências). A coluna 2 refere-se a importações porventura oriundas de Cuba e da Coreia do Norte. A HTS dispõe, na seção “General Notes” de seu capítulo introdutório, as listas de países beneficiários dos acordos ou arranjos acima mencionados. Os asteriscos denotam exclusão de produtos originários de certos países para fins de redução ou isenção tarifária. O sinal (+) refere-se a tratamento preferencial nas importações oriundas de países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs ou LDCs, na sigla em inglês)

1.4. 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 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.

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

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.

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 determinará que ela seja guardada em armazém geral, por conta e risco do importador.

Se o importador desejar a imediata liberação da mercadoria, deverá dar entrada em 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; e mercadorias depositadas em armazém alfandegário, em circunstâncias especiais, desde que a documentação apropriada seja providenciada até dez dias úteis depois.

1.5. FAIXAS DE ALÍQUOTAS “AD VALOREM” DA PAUTA GERAL

De acordo com relatório da OMC publicado em 2021⁶, a tarifa de importação média aplicada nos Estados Unidos em 2020 foi de 3,4%, sendo 3,2% para bens industriais e 4,8% para produtos agrícolas. Contudo, determinados 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”.

EUA- Médias tarifárias⁷

	Ano	Total	Produtos agrícolas	Produtos não-agrícolas
Média tarifária simples consolidada na OMC (%)		3,4	4,8	3,2
Média tarifária simples aplicada MFN (%)	2020	3,4	5,1	3,1
Média ponderada pelo volume de comércio (%)	2019	2,4	4,6	2,2
Importações (bilhões de dolares)	2019	2.387,2	138,5	2.248,7

Fonte: Organização Mundial do Comércio

6. *World Tariff Profiles 2020* (https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles20_e.pdf)

7. A média tarifária simples consolidada na OMC refere-se à média aritmética de todos os compromissos tarifários dos EUA na OMC, ou seja, o máximo permitido para aplicação da tarifa. A média tarifária simples aplicada MFN refere-se às tarifas efetivas cobradas na internalização dos produtos com base no conceito de nação-mais-favorecida- NMF.

EUA - Distribuição das linhas tarifárias por faixas de alíquotas

Faixas tarifárias ^a	Livre	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100
Distribuição de frequência								
Linhas tarifárias e os valores de importação (em %)								
Produtos agrícolas								
Consolidada	30,2	44,2	12,4	5,2	3,0	1,5	0,3	0,5 41,3
Aplicada MFN (2020)	30,6	46,3	12,1	5,0	3,0	1,6	0,2	0,8 4 1 , 7
Importações (2019)	36,7	40,8	15,3	3,3	2,9	0,5	0,0	0,1 3 8 , 3
Produtos não agrícolas								
Consolidada	49,0	25,3	17,0	4,8	1,9	0,5	0,0	0,0 3,2
Aplicada MFN (2020)	50,0	25,2	16,6	4,6	1,8	0,4	0,0	0,0 3 , 1
Importações (2019)	53,2	34,8	6,5	1,0	3,6	1,0	0,0	0,0 8 , 4

Fonte: Organização Mundial do Comércio

8. O quadro apresenta os intervalos nos quais recaem as médias tarifárias para cada categoria de produtos e o valor da importação desses produtos. Por exemplo, 46,3% das linhas tarifárias consolidadas na OMC para produtos agrícolas situam-se na faixa de alíquotas maiores que zero mas não superiores a 5 por cento.

Tarifas e importações por grupos de produtos (2020)*

Grupos de produtos	Tarifas Consolidadas na OMC			Tarifas MFN aplicadas			Importações	
	Duty-Free		Max	Duty-Free		Max	Part.	Duty-Free
	Media	(%)		Média	(%)			
Produtos de origem animal	2,4	30,8	26	2,3	30,8	26	0,5	22,1
Produtos lácteos	17,6	0,3	118	18,4	0,3	118	0,1	11,3
Frutas, legumes, plantas	4,8	20,3	132	4,6	20,9	132	1,7	23,3
Café, chá	3,2	53,5	54	3,2	53,5	54	0,5	71,9
Cereais e preparações	3,5	21,0	56	3,1	20,1	44	0,9	31,4
Oleaginosas, gorduras e óleos	4,3	23,9	164	7,2	25,9	164	0,4	29,0
Açúcares e produtos de confeitaria	13,3	2,9	66	13,8	2,7	45	0,5	71,9
Bebidas e tabaco	15,0	27,7	350	17,9	25,0	350	1,2	51,3
Algodão	3,7	38,3	16	3,7	38,3	16	0,0	77,6
Outros produtos agrícolas	1,2	58,9	52	1,1	61,0	52	0,4	64,0
Produtos da pesca e peixe	1,0	82,1	35	0,7	85,0	35	0,9	92,0
Minerais e metais	1,7	60,6	38	1,7	60,8	38	10,1	64,6
Petróleo	6,5	0	7	1,2	0	7	7,2	0
Produtos químicos	2,8	40,7	7	2,8	41,1	7	12,0	70,4
Madeira e papel	0,5	90,2	14	0,5	88,6	16	3,9	90,9
Têxteis	8,0	14,8	40	7,9	15,0	40	2,0	13,7
Vestuário	11,6	2,9	32	11,6	2,8	32	3,6	1,0
Couro, calçados e outros artigos de couro	3,9	39,4	55	3,9	38,3	55	2,6	15,8
Máquinas não- elétricas	1,2	66,5	10	1,2	65,1	10	15,5	79,9
Máquinas elétricas	1,4	56,5	15	1,4	56,9	15	14,1	67,7
Equipamentos de transporte	3,0	55,7	25	2,9	53,6	25	14,5	14,6
Manufaturados não-especificados	2,1	54,1	32	2,2	53,7	32	7,8	76,5

Fonte: Organização Mundial do Comércio, Trade Profiles 2020

*Último dado disponível

2. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS E O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS (SGP)

O Sistema Geral de Preferências dos EUA (GSP) é um programa de preferências tarifárias unilaterais que vigora desde 1976 e é renovado periodicamente pelo Congresso norte-americano. O programa expirou em dezembro de 2020, e ainda não foi renovado até a data de elaboração deste Guia.

Todas as importações norte-americanas de produtos ao amparo do Sistema Geral de Preferências dos EUA (cerca de 3.500 para países em desenvolvimento, e 1500 para países de menor desenvolvimento econômico) são isentas de tarifas de importação, mas nem todos os produtos se qualificam para o programa. Alguns produtos não podem receber tratamento do SGP, de acordo com o “Trade Act of 1974”. Entre estes se encontra 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 tampouco têm direito ao tratamento do SGP. Exemplos desses produtos, especificamente citados na lei do SGP, são aço, vidro e eletrônicos. Certos produtos podem também ser excluídos do SGP por decisão, no contexto de revisão anual do Subcomitê do SGP, ou por excesso dos limites de exclusão.

Em 2019, o Brasil usou 1.105 linhas tarifárias das cerca de 3.570 elegíveis no programa SGP dos EUA. A fatia do Brasil no valor total das importações pelo SGP, que somaram US\$ 20,9 bilhões, foi de 11% (US\$ 2,3 bilhões). O País foi o quarto maior beneficiário em 2019, depois de Tailândia, Índia (excluída do programa em junho de 2019) e Indonésia.

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

- i) Constar da lista de produtos enquadrados no SGP;
- ii) Ser proveniente de país que consta da lista de países elegíveis para o SGP;
- iii) Não ter origem em país excluído do programa, por decisão do Subcomitê do SGP;
- iv) Estar de acordo com os dispositivos de Regra-de-Origem vigentes;
- v) Ser importado diretamente do país de origem elegível para os EUA; e
- vi) Ter solicitação de isenção de tarifas à Alfândega norte-americana, pelo importador local, por meio de 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 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 PMDR; e

A*: o produto se enquadra no SGP se o país de origem não foi excluído do programa naquele produto.

Os Limites de Exclusão ou Competitivos (CNLs, na sigla em inglês) impõem limites ao tratamento preferencial dentro do SGP para cada produto e país. Um país perderá automaticamente a sua qualificação ao SGP para determinado produto se seu CNL for excedido, ou seja, se no ano mais recente as importações norte-americanas do produto daquele país: (1) equivalerem a 50% ou mais do valor total das importações daquele produto, ou (2) se o valor das importações do produto daquele país, no ano imediatamente anterior, exceder determinado montante em dólares.

Informações detalhadas acerca do funcionamento do SGP dos EUA podem ser encontradas na nota geral número 4 da tabela aduaneira dos EUA (“Harmonized Tariff Schedule of the United States – HTS”). A referida nota contém informações atualizadas sobre a lista de beneficiários do programa, a lista de produtos que perderam elegibilidade ao programa (graduados) por país, bem como informações sobre regras de origem e outras. A HTS pode ser acessada no endereço <https://hts.usitc.gov/current>.

3. DOCUMENTAÇÃO E FORMALIDADES

3.1. PROCEDIMENTOS GERAIS PARA EXPORTAÇÃO NO BRASIL

Para fins deste Guia, considera-se que o exportador tenha concluído os procedimentos iniciais para a comprovação de capacidade financeira para realizar atos de comércio exterior, bem como obtido a habilitação de exportação no Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR) e no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), todos em interface junto à Receita Federal.

Essas atividades merecem igual atenção, pois a não observância dos procedimentos e requisitos necessários às saídas de mercadorias do Brasil poderá gerar impedimentos, atrasos e custos desnecessários ao processo de exportação.

3.1.1. Declaração Única de Exportação (DU-E)

A base para o despacho aduaneiro de exportação se encontra na Declaração Única de Exportação (DU-E), tratada no Portal Único do Comércio Exterior (SISCOMEX), e que ao longo dos últimos anos tem substituído os antigos Registro de Exportação (RE), Declaração e Comprovante de Exportação (DE/CE), e a Declaração Simplificada de Exportação (DSE).

A DU-E contém informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, tributária, fiscal e logística, que caracterizam a operação de exportação dos bens por ela amparados e definem o enquadramento dessa operação, ou seja, as informações constantes da DU-E servirão de base para o controle aduaneiro e administrativo das operações de exportação. Para informações adicionais sobre a elaboração da DU-E, visite o Manual de Exportações via DU-E, elaborado pela Receita Federal, e consulte a Instrução Normativa RFB nº 1.702/17.

3.1.2. Processos do Despacho Aduaneiro de Exportação

O despacho aduaneiro de exportação pode ser dividido em três módulos distintos:

i) Exportações Condicionadas a Licenças, Permissões, Certificados ou outros Documento(“LPCO”)

A aprovação de licenças, permissões, certificados e outros documentos no módulo LPCO, localizado no Portal Único de Comércio Exterior do Sistema de Comércio Exterior (SISCOMEX) do Ministério da Economia, é de competência exclusiva dos órgãos anuentes em operações de exportação, tais como a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), Instituto Brasileiro do Meio Ambiente (IBAMA), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e Ministério da Defesa (MD). A implementação do módulo LPCO viabilizou um canal único para todas solicitações, conferindo eficiência e agilidade na coordenação entre os órgãos competentes.

Os órgãos anuentes estão conectados ao SISCOMEX e podem aprovar solicitações no módulo LPCO em até trinta dias, contados a partir da data da solicitação feita pelo exportador. Para algumas poucas exceções, o LPCO é emitido de ofício, portanto, não é preenchido pelo exportador. Neste caso, cabe ao órgão anuente gerar o LPCO de ofício com base no requerimento apresentado pelo exportador. É o caso, por exemplo, do LPCO Licença CITES e não-CITES (Fauna), que deve ser emitido de ofício pelo IBAMA a partir das informações prestadas em seu sistema SISCITES.

O LPCO deverá ser solicitado antes da elaboração da DU-E. No entanto, caso a DU-E já esteja registrada, existe a possibilidade de retificá-la para informar o número de LPCO. Na maioria dos casos, o LPCO deverá ser previamente deferido para permitir o desembaraço aduaneiro. Em outras situações, no entanto, o LPCO não precisa estar deferido para haver o desembaraço. O exportador poderá verificar se sua mercadoria está sujeita ao pedido de LPCO no Simulador do Tratamento Administrativo de Exportação, disponível no Portal Único do Comércio Exterior. Informações adicionais estão disponíveis na Portaria SECEX nº 19, de 2 de julho de 2019.

ii) Exportações não condicionadas ao LPCO

Quando não houver necessidade de anuência prévia para exportação do produto, o exportador poderá proceder diretamente ao registro da DU-E.

3.1.3. Controle de Carga e Trânsito (CCT)

A custódia e a movimentação, inclusive em trânsito aduaneiro, de cargas para exportação sujeitas à emissão de DU-E são controladas por meio do módulo Controle de Carga e Trânsito (CCT) de exportação do Portal Siscomex. O módulo CCT contém informações sobre o registro do interveniente com o qual se encontra a carga; a unidade da RFB com jurisdição sobre o local onde se encontra a carga; as transferências de custódia da carga entre os diversos intervenientes (ex.: exportador, depositário, transportador) na operação de exportação; o trânsito aduaneiro das cargas já desembaraçadas; e o embarque da carga para o exterior ou sua transposição de fronteira.

3.1.4. Fluxograma Básico da Exportação

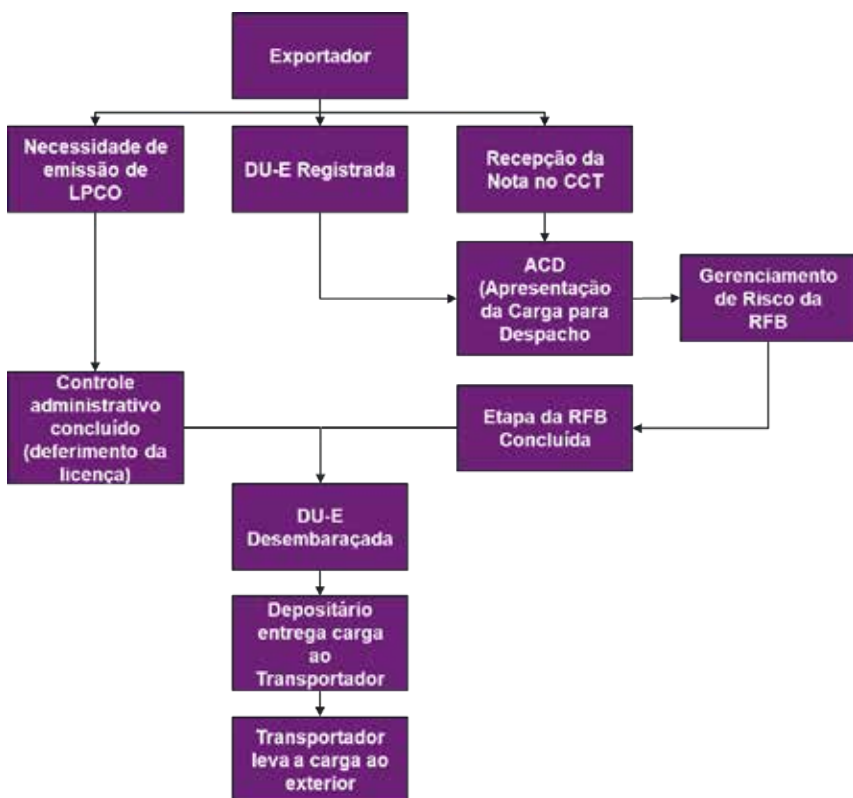


Figura 1: Fluxograma Básico da Exportação

Fonte: Guia DU-E, SISCOMEX. Disponível em <http://siscomex.gov.br/wp-content/uploads/2020/10/DUE.pdf>

O fluxo básico da exportação pode ser assim resumido:

- i) A DU-E correspondente a uma ou mais notas fiscais é registrada;
- ii) A recepção da carga correspondente à DU-E é registrada pelo depositário no CCT, com base nas notas fiscais que amparam seu transporte até o local de despacho;
- iii) Quando toda a carga estiver recepcionada, automaticamente ela é apresentada para despacho e o canal de conferência é determinado;
- iv) Após o desembarço da carga, o depositário registra no CCT sua entrega ao transportador internacional, com base em contêiner ou, se carga solta, com base no número da DU-E e na quantidade de volumes por tipo de embalagem ou, se for o caso, a quantidade de veículos ou de granel (por tipo);
- v) O transportador internacional registra a manifestação dos dados de embarque;
- vi) Quando todos os contêineres ou todos os volumes, por tipo de embalagem, forem manifestados, a carga estará completamente exportada e, não havendo qualquer pendência na DU-E, ela será averbada.

A DU-E também contempla situações especiais de despacho aduaneiro, como o embarque antecipado de bens objeto de DU-E ainda não desembarçada, o despacho posterior à saída dos bens para o exterior (despacho a posteriori), e o despacho de exportação de bens que permanecerão no Brasil. Para informações adicionais acesse a Instrução Normativa RFB nº 1.702/17.

3.1.5. Orientações Básicas para um Despacho de Exportação Mais Eficiente junto à Alfândega Brasileira.

A fim de garantir despacho de exportação e desembarço aduaneiro mais ágil e eficiente, recomenda-se que o exportador atente para as seguintes orientações básicas:

- i) - Planejar com antecedência ao embarque as habilitações junto ao RADAR e SISCOMEX

- ii) Certificar-se de que as classificações das mercadorias na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) estão corretas.

- iii) Caso haja necessidade de obtenção do LPCO, fazê-lo previamente ao registro da DU-E para otimizar o tempo e evitar a necessidade de retificações.

- iv) Pesquisar antecipadamente os custos alfandegários e de logística a fim de determinar o preço das mercadorias a serem exportadas. O Ministério da Economia disponibiliza o Simulador de Preço de Exportação, ferramenta útil na assistência ao exportador.

- v) Certificar-se de que a logística, seguros e preços contratados estão de acordo com as condições e regramentos sobre modais e riscos de transporte previstos nos INCOTERMS 2020. Informações detalhadas estão disponíveis no link <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/incoterms/2-uncategorised/835-incoterms-2020-tabela-resumo>.

3.2. PROCEDIMENTOS GERAIS DE ENTRADA NA ALFÂNDEGA DOS EUA

Nenhum produto de importação poderá ser internalizado 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 (“CBP”) possui serviço de auxílio aos importadores para efeitos de classificação tarifária. Para acessá-lo, deve-se enviar solicitação, por escrito, à alfândega norte-americana (“National Commodity Specialist Division - Classification Ruling Requests”, em Nova York), com o intuito de se obterem 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.

3.2.1. Verificação de licenças ou permissões requeridas para importação nos EUA

A Alfândega dos EUA não exige que o importador possua licença ou permissão para importar, mas a importação pode estar sujeita à anuência de outros órgãos. Dessa forma, a melhor maneira de descobrir se a mercadoria está sujeita a licenciamento de importação é verificar qual agência tem jurisdição ou regula o produto a ser importado ou consultar o cliente americano sobre o tratamento administrativo aplicável. De qualquer modo, a maioria das mercadorias importadas não está sujeita a licenças de importação.

3.2.2. Documentação Prévia à Entrada

Quando o operador do navio recebe as mercadorias para embarque, ele fornece ao exportador o Conhecimento de Embarque (ou Bill of Lading, B/L, ou BoL), que serve como recibo da carga. Este documento é necessário para que o importador possa requerer o desembaraço alfandegário da carga. Uma declaração eletrônica de carga deve ser transmitida ao CBP pelo importador ou despachante americano 24 horas antes do embarque da carga no porto de origem (Notificação Prévia de Embarque de Carga). A declaração eletrônica é analisada pelos funcionários do CBP, que determinam se a carga necessitará de inspeções adicionais ao chegar em território americano.

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 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.

3.2.3. Tipos de Despacho Aduaneiro

Existem diferentes tipos de despacho aduaneiro, cada um com seus próprios requisitos de documentação específica. Dependendo das circunstâncias, as mercadorias importadas podem ser encaminhadas para consumo, encaminhadas para depósito alfandegado, admitidas em zona de comércio exterior ou transportadas sob fiança para outro porto de entrada ou outro país.

O desembarço alfandegário somente poderá ser solicitado pelo proprietário ou comprador da mercadoria, ou por despachante aduaneiro licenciado nomeado pelo comprador, proprietário ou destinatário da mercadoria.

As importações para consumo estão divididas em três categorias:

i) Importação Formal

1) Documentos de Entrada

Cargas cujos valores aduaneiros superem US\$ 2.500,00 seguirão os procedimentos formais de entrada, que geralmente incluem um processo de duas etapas, começando com o preenchimento do Manifesto de Entrada no Formulário CBP 7533, ou a Permissão Especial de Entrada no Formulário CBP 3461, caso essa seja permitida. Ambas entradas deverão acompanhar a fatura comercial (ou uma fatura pro forma quando a fatura comercial não puder ser apresentada), romaneio, se for o caso, e qualquer outra documentação necessária para determinar a admissibilidade da mercadoria. Isso deve ser feito no prazo de 15 dias corridos após o desembarque da mercadoria, após o recebimento sob licença de transferência, ou após a chegada ao porto de destino, no caso de mercadoria transportada sob fiança. As informações contidas nestes documentos permitem aos agentes alfandegários determinarem se a mercadoria coberta pela entrada requer inspeção ou se pode ser liberada. O próximo passo é o registro de sumário de acompanhamento de entrada no Formulário CBP 7501, o qual deve ser protocolado dentro de 10 dias úteis após a data de entrada da mercadoria.

2) Caução Aduaneira

As mercadorias poderão ser liberadas enquanto a Alfândega avalia a documentação apresentada somente mediante depósito de “caução alfandegária”, que pode ser formalizado por meio do Formulário CBP 301. A caução pode ser única, que cobre uma transação de entrada, ou contínua, que cobre transações que ocorrem ao longo do período de um ano. A caução alfandegária é um contrato pelo qual um fiador tem a obrigação de pagar o CBP em caso de inadimplência do importador da mercadoria. As cauções alfandegárias podem ser feitas por seguradoras aprovadas ou podem ser garantidas por meio de depósitos em moeda dos EUA. No caso de um despachante aduaneiro ser contratado para efetuar a entrada, o despachante poderá utilizar sua própria caução alfandegária para fornecer a cobertura necessária. Informações detalhadas sobre cauções alfandegárias estão disponíveis no regulamento federal 19 CFR §113.

3) Inspeção

A Alfândega tem ampla autoridade para examinar todas as mercadorias importadas. Após o registro dos documentos de entrada, aquela autoridade dispõe de 5 dias úteis para examinar a documentação apresentada pelo importador e decidir se irá desembaraçar, apreender ou deter a mercadoria. Essa regra se aplica quando o desembaraço for de única competência do CBP; no entanto, a depender da natureza da mercadoria, outras agências, como exemplo o FDA, determinarão a admissibilidade do bem importado. A mercadoria não liberada dentro do prazo de 5 dias será considerada detida.

Caso a mercadoria seja detida, o CBP tem 30 dias para decidir se desembaraça, apreende ou rejeita a mercadoria. Mercadorias com entrada negada podem ser re-exportadas. Se nenhuma decisão for tomada dentro de 30 dias, a mercadoria será considerada excluída do sistema alfandegário americano. O importador poderá impugnar administrativamente a exclusão junto ao CBP. Para maiores informações sobre o processo de exclusão veja a regulação 19 CFR § 12.39(b)(3) e (c)(5).

ii) Importação Informal

A admissão de cargas cujos valores aduaneiros estejam no intervalo entre US\$ 801 e US\$ 2.500, ou quando as mercadorias forem importadas para consumo próprio, seguirá os procedimentos informais de entrada. Entradas informais não podem ser utilizadas para importações comerciais de bens sujeitos a cotas, direitos antidumping ou direitos compensatórios.

Nas importações informais, caso a mercadoria seja desembarcada em porto distante da localidade do importador, e caso não haja acordo com a transportadora para que a mesma atue como sua consignatária, o importador pode autorizar terceiros a realizarem o desembaraço e receberem os produtos em seu nome.

Mercadorias não retiradas no prazo de 15 dias são enviadas para um Armazém de Pedidos Gerais (G.O. Warehouse), às custas do importador, e, caso não sejam retiradas no prazo de 6 meses, podem ser leiloadas pela Autoridade alfandegária.

iii) Importação “De minimis”

A Lei de Tarifas de 1930 autoriza a Alfândega americana a conceder isenção do imposto na importação de mercadorias com valor de varejo no país de remessa não superior a US\$ 800, valor esse estabelecido pela Lei de Facilitação e Fiscalização do Comércio de 2015, atualizando o valor de US\$ 200 usado até então. Essa isenção é conhecida como uma entrada “de minimis”. O CBP criou programas pilotos e voluntários para permitir que a agência monitore essas importações e coíba o comércio ilegítimo, ao mesmo tempo em que oferece ao público os benefícios de remessas isentas de impostos para importações qualificadas.

As encomendas de pequeno valor são geralmente desembaraçadas na Alfândega pelas próprias empresas logísticas contratadas pelos exportadores.

3.2.4. Orientações Básicas para Desembaraço junto à Alfândega Americana.

A fim de assegurar desembaraço rápido e eficiente no porto de entrada, recomenda-se que o exportador procure:

i) Certificar-se de que as faturas alfandegárias possuem as informações mínimas necessárias. Não há um formato específico a ser seguido; porém, os agentes alfandegários recomendam incluir, no mínimo, as seguintes informações:

- 1) Descrição precisa da mercadoria a ser importada;
- 2) Lista das quantidades;
- 3) Indicação do valor dos itens (seja o preço pago ou o valor estimado usando outras considerações legais);
- 4) Valores em reais e em dólares americanos;
- 5) País de origem (onde a mercadoria foi produzida);
- 6) País onde a mercadoria foi comprada;
- 7) Nome e endereço da pessoa jurídica ou física que está vendendo a mercadoria;
- 8) Nome e endereço nos EUA da pessoa jurídica ou física que está recebendo a mercadoria;
- 9) Nome e endereço do destinatário final da mercadoria.

Para mais informações sobre faturas alfandegárias, veja o regulamento federal 19 CFR 141.86;

- ii) Preparar suas faturas com cuidado. Deixar espaço suficiente entre as linhas, e manter os dados alinhados em cada coluna;
- iii) Marcar e numerar cada embalagem para que a mesma possa ser claramente identificada com as informações e números que aparecem na fatura;
- iv) Mostrar na fatura uma descrição detalhada de cada item importado;
- v) Marcar os produtos de forma legível com o nome do país de origem, a menos que esses estejam especificamente isentos dessa exigência ou de qualquer outra marcação exigida pela legislação americana;
- vi) Observar as disposições de quaisquer regulamentos ou leis especiais dos Estados Unidos que possam se aplicar aos produtos importados, como regras relacionadas a alimentos, medicamentos, cosméticos, bebidas alcoólicas, materiais radioativos e outros;
- vii) Conversar com o cliente nos EUA e observar atentamente suas instruções sobre faturamento, embalagem, marcação, rotulagem, etc.

- viii) Estabelecer rigorosos procedimentos de segurança em suas instalações e durante o transporte de suas mercadorias, de modo a evitar a introdução de mercadorias ilegais em sua remessa.
- ix) Considerar transportadoras que utilizem o Ambiente Comercial Automatizado (ACE) da Alfândega americana, o que conferirá maior agilidade ao despacho aduaneiro;
- x) Estabelecer contato prévio com os especialistas dos “Centros de Excelência e Expertise” (CEE), do CBP, com vistas a antecipar e mitigar quaisquer imprevistos em sua exportação para os EUA. Os CEEs são divididos por tipos de indústria e contam com informações padronizadas que deverão ser observadas em todos os portos de entrada nos EUA.

3.3. Regulamentação Específica

3.3.1. Regulamentos e Normas técnicas

Há, nos Estados Unidos, diferentes regulamentos técnicos federais, estaduais e municipais aplicáveis tanto à produção doméstica quanto às importações. Esses regulamentos abrangem rotulagem, embalagem, práticas sanitárias e de boa fabricação, aditivos, pesticidas e colorantes em alimentos, certificação de farmacêuticos, produtos biológicos, alimentos enlatados de baixa acidez, bem como padrões industriais e inspeções oficiais. Existem aproximadamente três mil autoridades estaduais e municipais nos EUA que, frequentemente, não apresentam padrões uniformes. Os padrões são, geralmente, mais rígidos no plano estadual do que no federal. Vários produtos agrícolas e alimentícios estão também sujeitos a práticas de comercialização (“marketing orders”) e padrões de qualidade e tamanho (“grade standards”).

O Sistema de Análise de Riscos e Pontos Críticos de Controle (“Hazard Analysis and Critical Control Point System” - HACCP) é o principal instrumento de controle de sanidade dos produtos consumidos nos EUA em cinco áreas: alimentos enlatados de baixa acidez, pescados processados, sucos de frutas (sob a égide da FDA, “Food and Drug Administration”), carnes e frango (sob a competência do Departamento de Agricultura).

A FDA anunciou a implementação, ao longo dos últimos cinco anos, de regulamentos no âmbito da Lei de Modernização da Segurança de Alimentos (“Food Safety Modernization Act” - FMSA) que ampliam o poder de monitoramento da agência e o leque de exigências no que diz respeito à observância de normas de segurança no país de origem previstas no dispositivo legal.

3.3.2. 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; se os fiscais considerarem que mercadorias sujeitas a diferentes alíquotas estão em desordem, dificultando 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 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 em um mesmo volume, conforme indicado no item acima.

3.3.3. Rotulagem

A rotulagem de produtos é regulada por diversas leis norte-americanas, sendo as principais:

i) “Fair Packaging and Labeling Act” (FPLA) – de acordo com o “Fair Packaging and Labeling Act”, 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 à proibição de reivindicações enganosas e à 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 nutrientes 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”:

a) 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”;

b) o nome do fabricante e número de identificação do distribuidor nos EUA na “Federal Trade Commission”;

c) 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:

a) 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;

b) o percentual máximo de outras fibras ou fios contidos no produto de lã, em relação ao peso bruto total;

c) nome do fabricante e o número do importador e/ou distribuidor na “Federal Trade Commission” - caso o fabricante ou o importador disponham de marca registrada no “United States Patent Office”, esta poderá substituir o nome do fabricante, desde que uma cópia do registro seja fornecida à FTC.

iv) “Care Labeling of Textile Wearing Apparel and Certain Piece Goods, as Amended Effective September 1, 2000” - é obrigatória a afixação nos artigos têxteis, domésticos ou importados, de etiqueta contendo instruções referentes a procedimentos de lavanderia;

v) “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”;

vi) “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 orgânicos; 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. 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).

3.3.4. Licenciamento

Além de estarem sujeitas aos regulamentos normais da Alfândega, as importações devem também, em vários casos⁹, obedecer a leis e regulamentos específicos estabelecidos pelos órgãos do Governo norte-americano. Essas disposições podem, por exemplo, proibir a entrada, limitá-la a certos portos, colocar limitações à distribuição, armazenamento ou uso, requerer tratamento, rotulagem ou processamento prévio à liberação das mercadorias. Nesses casos, recomenda-se ao exportador brasileiro certificar-se de que dispõe das informações corretas sobre exigências relativas ao acondicionamento, rotulagem e outras aplicáveis, bem como confirmar que o importador tomou as providências que lhe cabem para entrada da mercadoria nos Estados Unidos. A propósito, a Alfândega americana vem implementando uma política de transparência denominada “Informed Compliance”, que visa a prover à comunidade empresarial informações detalhadas, em linguagem simples, sobre procedimentos, normas e regulamentos.¹⁰

9. *Animais e derivados, plantas e derivados (inclusive certos legumes e frutas e vegetais), produtos de tabacaria, armas e munições, bebidas alcóolicas, entre outros.*

10. *Lista disponível no endereço (<http://www.cbp.gov/trade/rulings/informed-compliance-publications>).*

3.3.5. Contingenciamentos

O sistema de quotas constitui uma das principais modalidades de barreira não-tarifária nos EUA. A alfândega norte-americana administra a maioria das quotas atualmente em vigor nos Estados Unidos. As quotas de importação norte-americanas podem ser divididas em dois tipos:

i) quota absoluta - estabelece limite quantitativo para a entrada da mercadoria a que se aplica, em determinado período. Preenchida a quota, o excedente poderá ser reexportado ou armazenado até o próximo período. Em 1º de janeiro de 2005, a instituição de quotas absolutas para produtos têxteis e de confecções foi eliminada como resultado de negociações no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). A medida não se aplica a produtos originários de países não-membros da OMC. Os países membros da OMC mantêm, contudo, o direito de imposição de salvaguardas na forma de quotas absolutas, com vistas a impedir surtos atípicos de importação.

ii) quotas-tarifárias¹¹ - estabelece a quantidade de mercadoria que pode ser importada a uma tarifa reduzida. A quantidade que exceder esse limite físico estará sujeita a alíquota mais elevada. Algumas quotas são de aplicação global, ao passo que outras se aplicam a países específicos. A situação de um produto sujeito a quota tarifária não pode ser determinada antes da entrada da mercadoria nos Estados Unidos. A alfândega informa, a todos os distritos alfandegários, o momento a partir do qual a quota tarifária para importação de determinado produto está preenchida e ordena a cobrança, a partir daquele momento, da tarifa mais elevada. Algumas das quotas absolutas são preenchidas em curto prazo após a abertura de um novo período. A abertura é feita no primeiro dia do período de quotas, de maneira que todos os importadores interessados possam ter igual oportunidade. Quando a quantidade limite é superada pelas propostas apresentadas, a quantidade equivalente à quota é rateada entre os diversos importadores, assegurando-se uma distribuição eqüitativa.

Entre os produtos sujeitos a quotas-tarifárias de importação, enumeram-se os seguintes: açúcar em bruto; leite integral fresco; creme de leite; leite em pó; álcool etílico; atum; algodão (“upland”); tabaco; chocolate; condimentos e temperos, misturados; amendoins; e manteiga de amendoim¹².

11. Informações sobre o preenchimento de quotas poderão ser obtidas junto aos distritos alfandegários americanos. Estão disponíveis também no seguinte endereço: U.S. Customs Service, Quota Branch - 1300 Pennsylvania Avenue, NW - Washington, DC 20229 - Tel.: (202) 863-6508 - E-mail: HQQuota@cbp.dhs.gov ou na página relativa a quotas no sítio da CBP (<http://www.cbp.gov/trade/quota>)

12. Informações adicionais ou lista atualizada poderão ser obtidas no endereço: <http://www.cbp.gov/trade/quota/guide-import-goods/commodities>

3.3.6 Importações proibidas ou sujeitas a restrições

Enumeram-se, a seguir, produtos selecionados cuja importação é proibida ou está sujeita a restrição devido a normas ou regulamentos técnicos:

i. Queijo, leite e produtos lácteos – as importações de queijo e subprodutos estão sujeitas aos regulamentos da FDA e do Departamento de Agricultura (USDA). A maior parte das importações de queijo está sujeita a licença prévia e quotas. As importações de leite e cremes de leite estão sujeitas às normas do “*Food, Drug and Cosmetic Act*” e do “*Import Milk Act*”, que só permitem a importação por empresas com licença para tal;

ii. Frutas, legumes e castanhas – certos produtos agrícolas têm sua importação sujeita aos regulamentos sobre tamanho, qualidade e estado de maturação. Para ingresso desses produtos no mercado norte-americano exige-se a apresentação de um certificado reconhecido pelo “*Food Safety and Inspection Service*” do USDA. Esses produtos estão sujeitos, ainda, a restrições impostas pela “*Plant Health Inspection Service*”, do Departamento de Agricultura, no âmbito do “*Plant Quarantine Act*”, e pelo FDA, no quadro do “*Food, Drug and Cosmetics Act*”. Cabe notar, ainda, que para os produtos com potencial de exportação para os EUA, mas ainda não certificados, a maior barreira é a complexidade do processo da USDA para exame dos dados fornecidos pelos produtores/exportadores. O Comitê Consultivo Agrícola Brasil-EUA (CCA) é o canal de diálogo entre o MAPA e o Departamento de Agricultura em que se busca encaminhamento satisfatório para este tipo de desafio. Informações sobre tratamentos administrativos na importação de frutas e verduras estão disponíveis na base de dados interativa FAVIR, iniciais do nome em inglês “*Fruits and Vegetables Import Requirements*”, do USDA (<https://epermits.aphis.usda.gov/manual/index.cfm?ACTION=pubHome>);

iii. Insetos – é proibida a entrada nos Estados Unidos de insetos vivos, exceto aqueles usados nas pesquisas científicas e de acordo com os regulamentos do “*Animal and Plant Health Inspection Service*”, do USDA, e do “*U.S. Fish and Wildlife Service*” (USFWS);

iv. Gado e outros animais – os animais vivos das espécies bovina, suína, caprina, ovina e equina, bem como seus subprodutos (peles frescas, pelos, ossos, glândulas, órgãos, extratos ou secreções de ruminantes e suínos, embriões e sêmen) têm sua importação sujeita aos regulamentos de inspeção e quarentena estabelecidos pelo “*Animal and Plant Health Inspection Service*” (APHIS). Caso sejam destinados à fabricação de alimentos, drogas ou cosméticos, os subprodutos animais estão também sujeitos aos regulamentos da FDA. Os animais domésticos estão sujeitos também aos regulamentos do USFWS.;

v. Carne e seus derivados – os embarques de carnes e seus derivados para os EUA estão sujeitos aos regulamentos do Departamento de Agricultura e à inspeção do APHIS e do “*Food Safety and Inspection Service*” antes de serem liberados pela Alfândega norte-americana.

vi. Plantas e produtos derivados – as importações desses produtos estão sujeitas aos regulamentos do Departamento de Agricultura – “*Animal and Plant Health Inspection Service*” (APHIS). Certas espécies consideradas em extinção podem ter sua entrada proibida ou sujeita a licença prévia. Os produtos processados do reino vegetal, particularmente frutas e vegetais comestíveis, têm sua importação regulamentada pela FDA;

vii. Aves e subprodutos – as importações de aves vivas ou abatidas, ovos e subprodutos estão sujeitas ao controle da APHIS e do “*Food Safety and Inspection Service*” do Departamento de Agricultura. Sua liberação depende da licença prévia, bem como de marcação especial e rotulagem, e, em alguns casos, certificado de inspeção para produto estrangeiro. Esses produtos podem também estar sujeitos aos regulamentos da FDA e do “*U.S. Fish and Wildlife Service*”. O ingresso do frango processado no mercado norte-americano depende de que o sistema brasileiro de inspeção sanitária seja certificado como equivalente ao dos EUA pelo “*Food Safety Inspection Service*” (FSIS), do Departamento de Agricultura, o que ainda não ocorreu;

viii. Sementes – a importação de sementes e refugos é regulamentada pelo “*Federal Seed Act*”, de 1939, e controlada pelo “*Agricultural Marketing Service*”, do Departamento de Agricultura. A liberação de carregamentos depende de testes a serem realizados com amostras do produto;

ix. Armas, munições, explosivos e apetrechos de guerra – a importação desses é regulamentada pelo “*Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives*” (ATF), conforme os dispositivos do Código de Regulamentos Federais, Volume 27, Seções 447 e 555. A importação desses produtos está sujeita a anuência prévia (licença de importação) expedida pelo ATF a empresas autorizadas;

x. Materiais radioativos e reatores nucleares – as importações desses produtos estão sujeitas aos regulamentos da “*Nuclear Regulatory Commission*”, além das restrições eventualmente aplicáveis por outros órgãos americanos. Radioisótopos e outras fontes radioativas destinadas a usos médicos estão sujeitos aos regulamentos da FDA;

xi. Utensílios domésticos – refrigeradores, congeladores, lava-louças, secadoras de roupa, aquecedores de água, aparelhos de ar condicionado, equipamentos de calefação, aparelhos de televisão, fogões e fornos, máquinas de lavar roupa, umidificadores, centrais de ar condicionado e outros utensílios domésticos estão sujeitos aos padrões estabelecidos pelo “*National Energy Conservation Policy*” e aplicados pelo Departamento de Energia, bem como às exigências legais quanto a rotulagem impostas pela Comissão Federal de Comércio;

xii. Equipamentos comerciais e industriais – o “*Energy Policy Act of 1992*” (EPACT) estabelece normas referentes ao consumo de energia para diversos equipamentos, entre os quais incluem-se: sistemas de ar condicionado e de calefação, caldeiras, aquecedores d’água, motores elétricos de grande porte (acima de 200 hp) – importados separadamente ou como parte de um conjunto – e lâmpadas fluorescentes selecionadas, lâmpadas incandescentes reflexivas;

O EPACT estabelece também padrões de consumo de conservação de água para certos artigos e acessórios de metal e de louça para cozinha e banheiro (torneiras, vasos sanitários, tanques e outros).

xiii. Brinquedos e artigos infantis – a importação desses produtos está sujeita às normas de segurança do “*Federal Hazardous Substances Act*” (FHSA) e do “*Child Safety Protection Act*” (CPSC). Brinquedos ou outros artigos destinados a crianças com menos de três anos não podem conter pequenas peças e partes que possam oferecer riscos de asfixia caso sejam engolidas. No caso de brinquedos ou artigos destinados a crianças entre três e seis anos de idade e que contenham pequenas partes ou peças, a mercadoria e/ou embalagem devem conter aviso sobre os mencionados riscos. Têm importação proibida dardos e pequenas bolas para crianças com idade inferior a três anos. Os regulamentos da CPSC abrangem cerca de 15.000 produtos destinados ao consumidor final. Entre os produtos regulados pela CPSC enumeram-se: balões, chupetas, bolinhas de gude, brinquedos e berços;

xiv. Tintas contendo chumbo – o FHSA proíbe a importação de tintas que contenham mais de 0,06 por cento de chumbo. Estão também sujeitos a essa proibição móveis e brinquedos ou outros artigos infantis nos quais tenham sido utilizadas tintas contendo mais de 0,06 por cento de chumbo. A CPSC tem autoridade para impedir a comercialização de qualquer outro bem de consumo que contenha chumbo em níveis nocivos à saúde do usuário;

xv. Tecidos inflamáveis – O “*Flammable Fabrics Act*” estabelece normas referentes a riscos de combustão (“flammability”) para qualquer artigo têxtil de vestuário ou decoração, carpetes, tapetes e colchões. A Seção 11(c) do “*Flammable Fabrics Act*” permite a importação desses produtos para tratamento final nos Estados Unidos, com vistas ao cumprimento das exigências impostas pela CPSC;

xvi. Material artístico – de acordo com o “*Labeling of Hazardous Art Materials Act*” (LHAMA), todo material artístico comercializado nos EUA deve conter rótulo-padrão (norma ASTM D-4236) com declaração de que o produto foi examinado por toxicólogo e indicação de eventuais riscos que oferece ao consumidor;

xvii. Produtos emissores de radiação – receptores de televisão, tubos de descarga catódico frio, fornos de micro-ondas, instalações e aparelhagem para diagnóstico de raio-X, CDROMS, telefones sem fio e celulares, e outros produtos eletrônicos estão sujeitos aos padrões estabelecidos pelo “*Federal Food, Drug, and Cosmetic Act, Chapter V, Subchapter C—Electronic Product Radiation*”. A importação desses produtos só é permitida mediante

fornecimento pelo importador do formulário FDA 2877, que pode ser obtido junto ao “Center for Devices and Radiological Health” da FDA;

xviii. Aparelhos radiofônicos - as importações de aparelhos de rádio, gravadores, duplicadores e televisões para os EUA e outros aparelhos radiofônicos estão sujeitos aos padrões estabelecidos pelo “Communications Act of 1934” e devem estar acompanhadas de certificado emitido pela “Federal Communications Commission” (FCC) (formulário FCC 740);

xix. Alimentos, cosméticos, etc. - a importação de alimentos (exceto aqueles regulados pelo Departamento de Agricultura), drogas e cosméticos é regulada pelo “Federal Food, Drug, and Cosmetic Act”, sob a responsabilidade da FDA. É proibida a importação de artigos adulterados ou cujos rótulos contenham informações falsas ou enganosas. É também proibida a importação de produtos farmacêuticos que não tenham sido aprovados pela FDA. Como já indicado em outros itens desta seção, diversos produtos hortifrutigranjeiros e carnes são regulados pelo Departamento de Agricultura. Espécies aquáticas selecionadas podem também estar sujeitas a regulamentos do “National Marine Fisheries Service” e do “US Fish and Wildlife Service”;

xx. Drogas biológicas - a fabricação e a importação de tais produtos para consumo humano são reguladas pelo “Public Health Service Act”. É exigido o licenciamento tanto do estabelecimento produtor como do produto a ser fabricado ou importado. As drogas biológicas fabricadas ou importadas para o consumo animal são reguladas pelo “Virus Serum Toxin Act”, administrado pelo Departamento de Agricultura. Esses produtos estão também sujeitos a exigências legais quanto à rotulagem;

xxi. Materiais orgânicos e vetores - a importação de vírus, soro, toxinas, antitoxinas ou produtos análogos está sujeita a licença prévia do “Department of Health and Human Services”. Cada carregamento deverá estar acompanhado de amostras do produto para encaminhamento, pela Alfândega, ao diretor do “Center for Biologics Evaluation and Research”, em Bethesda, Maryland. Informações adicionais poderão ser obtidas junto ao FDA no endereço <https://www.fda.gov/vaccines-blood-biologics/exporting-cber-regulated-products/importing-cber-regulated-products-united-states>

xxii. Drogas narcóticas e derivativas - a importação de substâncias controladas, incluindo narcóticos, maconha e outras drogas perigosas é proibida, exceto quando submetida aos regulamentos da “Drug Enforcement Administration”, do Departamento de Justiça;

xxiii. Ouro e prata - o “National Stamping Act”, com emendas (15U.S.C. 291-300), fixa os limites de tolerância para o conteúdo de metal precioso nos artigos de ouro e de prata. É tolerada, no máximo, uma diferença de meio quilate para artigos de ouro, em relação ao número de quilates indicado. No caso de artigos feitos de ouro e suas ligas, incluindo aqueles em que existem solda e ligas de qualidade inferior, a diferença máxima permitida é de um quilate em relação ao número indicado. Com respeito a prata, os artigos com o selo “sterling” ou “sterling silver” devem ter no mínimo 92,5% de prata pura, com uma tolerância máxima de 0,4%. Os artigos marcados “coin” ou “coin

silver” devem conter pelo menos 90% de prata pura, com uma tolerância de 0,4%. A importação de ouro, que antes de 1974 era sujeita a outras restrições, é livre, sujeita apenas às exigências aduaneiras, o mesmo ocorrendo com a prata;

xxiv. Meios monetários - de acordo com o “*Currency and Foreign Transactions Reporting Act*” (31 U.S.C. 5311), a entrada de importâncias superiores a US\$ 10.000, em moeda americana ou estrangeira, ou em qualquer outro instrumento monetário, deverá ser comunicada à Alfândega dos EUA mediante o preenchimento da “*Customs Declaration*” (“Form 6059B”). Nesta hipótese, solicitar ao funcionário da Alfândega o “FinCen105 Currency Reporting Form”. Tal exigência se aplica inclusive à moeda (papel-moeda, cheque bancário, cheque de viagem, ordens de pagamento) trazida com o indivíduo. Em decorrência de regulamentação implementada no âmbito da legislação antiterrorismo “*U.S. Patriot Act*”, aprovada em 2003, as empresas do setor financeiro passaram a ser obrigadas a estabelecer sistemas de prevenção de lavagem de dinheiro. Os regulamentos do Departamento do Tesouro referentes ao assunto estão contidos no documento “*31 CFR Chapter X*” (<https://www.fincen.gov/resources/statutes-regulations/chapter-x>).

xxv. Pesticidas, substâncias tóxicas e perigosas - a importação desses produtos está sujeita aos seguintes regulamentos: “*Federal Insecticide, Fungicide, and Rodenticide Act (FIFRA) as amended, 1988*”; “*Toxic Substances Control Act*” (TSCA); e, no caso de substâncias perigosas, cáusticas ou corrosivas, acondicionadas em embalagens próprias para uso doméstico, “*Hazardous Substance Act*”; “*Caustic Poison Act*”; “*Food, Drug and Cosmetic Act*” e “*Consumer Product Safety Act*”.

xxvi. Animais selvagens e domésticos - a importação de animais selvagens e domésticos, pássaros, ou produtos derivados, ovos, etc., está sujeita aos regulamentos de inspeção e quarentena e licença prévia estabelecida pelo “*U.S. Fish and Wildlife Service*” (USFWS) e outros órgãos americanos. A importação de pássaros abrangidos pela “*Convention on International Trade in Endangered Species*” (CITES) é regulada pelo “*Wild Bird Conservation Act*”, de 1992. A importação de cachorros e outros animais domésticos está sujeita a anuência prévia do “*Center for Diseases Control and Prevention*” (CDC).

xxvii. Bebidas alcoólicas e artigos de confeitaria que contenham álcool - a importação de bebidas alcólicas destiladas, vinhos, cervejas e bebidas similares está sujeita aos regulamentos do “*Federal Alcohol Administration Act*”. O importador deve estar devidamente licenciado pelo Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB). A Alfândega exige que as bebidas alcólicas importadas em garrafas ou barris com capacidade acima de 1 galão (3,785 litros) deverão estar acompanhadas de uma cópia do conhecimento de embarque, fatura com o nome do consignatário, certificado de origem, natureza e quantidade do conteúdo, idade, etc. e outras informações relevantes. As bebidas alcólicas, exceto cerveja e similares, devem obedecer às especificações do sistema métrico. Em função do recipiente (garrafas, barris, etc.) e do conteúdo (vinho, cerveja, etc.), há exigências específicas quanto à rotulagem. Os rótulos devem receber um certificado de aprovação, expedido

ao importador pelo TTB. É proibida a importação dessas mercadorias por via postal ou para um determinado Estado em desacordo com regulamentos estaduais específicos. De acordo com a Lei Pública 100-690, é obrigatória a inclusão nos rótulos dos vasilhames de bebidas alcoólicas o seguinte aviso:

“Government Warning: (1) According to the Surgeon General, women should not drink alcoholic beverages during pregnancy because of the risk of birth defects. (2) Consumption of alcoholic beverages impairs your ability to drive a car or operate machinery and may cause health problems”.

xxviii. Veículos automotores e barcos e partes de barcos – as importações de veículos automotores, equipamentos automobilísticos e barcos, novos ou usados, deverão atender aos padrões de segurança fixados pela lei federal aplicável em cada caso e regulados pela *“National Highway Traffic Safety Administration”*. Estão isentos dos padrões de segurança aqueles veículos ou equipamentos automotores destinados à pesquisa, demonstrações, investigações, estudos, e unicamente à reexportação.

Os padrões de emissão de gases, regulados pelo *“Clean Air Act”*, devem ser observados para a importação de veículos automotores (automóveis, de passageiros, caminhões, motocicletas). A conformidade com os padrões exigidos é atestada por certificado expedido pela *“U.S. Environmental Protection Agency (EPA)”*. Os veículos, para evidenciar que estão de acordo com as especificações da EPA, deverão trazer rótulo nos motores, onde deverão constar, além das informações de marca e fabricação, os seguintes dizeres: *“Vehicle Emission Control Information”*.

Barcos importados e seus equipamentos estão sujeitos aos regulamentos de segurança da *“U.S. Coast Guard”* e aos padrões do *“Federal Boat Safety Act”*, de 1971.

3.4. Formas de Pagamento e Financiamento à exportação

3.4.1. Formas de Pagamento

Existem cinco métodos principais de pagamento para transações internacionais.

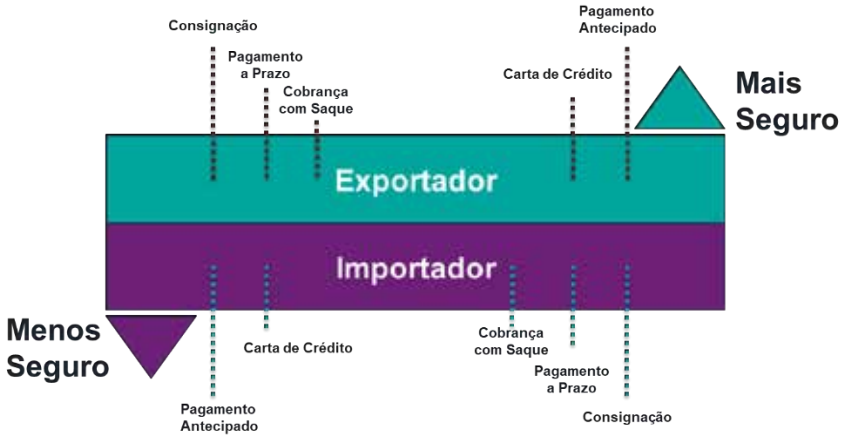


Figura 3: Diagrama de Risco de Pagamento no Comércio Exterior

Fonte: Adaptado do Departamento de Comércio Americano, Administração de Comércio Internacional (ITA)

i) Pagamento Antecipado

Ao escolher o pagamento antecipado, o exportador brasileiro poderá evitar o risco de crédito, pois o pagamento é recebido antes de se realizar o embarque das mercadorias no Brasil. Para vendas internacionais, transferências eletrônicas e cartões de crédito são as opções de pagamento antecipado mais comumente usadas pelos exportadores. Com a difusão do uso da Internet, os serviços de custódia estão se tornando outra opção de pagamento antecipado para pequenas transações de exportação.

De forma resumida, o fluxo operacional desse método de pagamento requer que o exportador providencie o contrato de câmbio antes do embarque, junto a um banco comercial, através do qual receberá reais em troca da moeda estrangeira. Após realizado o embarque e despacho aduaneiro de exportação da mercadoria, o exportador irá remeter os documentos necessários para que o importador solicite o desembaraço aduaneiro de importação no país de destino.

ii) Cobrança com Saque

Também conhecida como cobrança à vista ou cobrança documentária à vista, é uma operação em que o exportador confia a cobrança do pagamento de uma exportação ao seu banco, que envia ao banco do importador os documentos necessários para o desembaraço das mercadorias. Ao receber a confirmação de chegada das mercadorias, o banco estrangeiro libera os documentos ao importador para que este efetue o pagamento. Os recursos são recebidos do importador e remetidos ao exportador por meio dos bancos envolvidos na cobrança em troca desses documentos. Essa forma envolve o uso de uma carta remessa, termo no qual constam as instruções de pagamento e os documentos necessários para a transferência da titularidade das mercadorias. Nessa operação, o exportador assume o risco de o importador desistir da transação.

iii) Pagamento a Prazo

Operações com pagamento a prazo são operações em que as mercadorias são despachadas e entregues antes do vencimento do prazo de pagamento, cujos termos podem ser 30, 60 ou 90 dias nas atividades de comércio exterior, ou seja, o fluxo operacional dessa modalidade implica no pagamento ao exportador apenas após o desembaraço aduaneiro das mercadorias no país de destino. Esta é uma das opções mais vantajosas para o importador em termos de fluxo de caixa e custo, mas é uma das opções de maior risco para o exportador.

iv) Carta de Crédito

As cartas de crédito (LCs) são um dos instrumentos mais seguros disponíveis para os comerciantes internacionais. Uma carta de crédito é uma garantia bancária emitida por um banco, feita em nome do importador, assegurando que o pagamento será feito ao exportador, desde que atendidos os termos e condições estabelecidos na LC, conforme verificado por meio da apresentação de todos os documentos exigidos. O importador estabelece o crédito e paga seu banco para prestar este serviço. Uma LC é útil quando as informações de crédito confiáveis sobre um importador estrangeiro são difíceis de obter, mas o exportador está satisfeito com a qualidade de crédito do banco estrangeiro do comprador. Uma LC também protege o importador, uma vez que nenhuma obrigação de pagamento surge até que as mercadorias sejam enviadas conforme acordado. Um aspecto negativo dessa opção são os custos financeiros, uma vez que os bancos cobram taxas e serviços para emitir as LCs, bem como requerem garantias adicionais ao importador para cobrir os riscos e prazos negociados.

O fluxo operacional desse método de pagamento tem início com a emissão da carta de crédito pelo banco comercial utilizado pelo importador no exterior, e consequente notificação ao banco comercial utilizado pelo exportador informando a existência de crédito para satisfazer a operação de venda. De posse dessa informação, o exportador procede com o embarque das mercadorias enviando os documentos relacionados ao seu banco comercial,

que efetuará o pagamento diretamente ao exportador. A partir desse momento, os bancos envolvidos ficam responsáveis pela troca de informações relacionadas ao embarque, bem como operam os devidos reembolsos e cobranças dos valores adiantados ao exportador.

v) Consignação

A consignação no comércio exterior é uma variação do pagamento a prazo, pois o pagamento é remetido ao exportador somente após a mercadoria ter sido vendida pelo distribuidor estrangeiro ao cliente final. Menos utilizada do que as demais formas descritas acima, uma operação de consignação internacional é baseada em um arranjo contratual em que o distribuidor estrangeiro recebe, administra e vende as mercadorias para o exportador que mantém a propriedade das mercadorias até que sejam vendidas.

Para evitar a antecipação do pagamento de tarifas para os produtos, ainda em regime de consignação, que ainda não foram vendidos no mercado de destino, as mercadorias exportadas são armazenadas em um entreposto aduaneiro, regime aduaneiro que difere a cobrança das tarifas para o momento em que haja o despacho para consumo. Na medida que as mercadorias vão sendo vendidas no mercado local, o desembaraço de cada parcela é feito concomitantemente. Para mais informações sobre entreposto aduaneiro nos EUA visite o site do Bonded Warehouse Manual da CBP.

Naturalmente, exportar em consignação é uma opção de maior risco, já que o exportador não tem garantia de pagamento e suas mercadorias estão no exterior, nas mãos de distribuidor ou agente independente. Por outro lado, a consignação ajuda os exportadores a se tornarem mais competitivos com base na melhor disponibilidade e na entrega mais rápida das mercadorias. Tendo em vista que as mercadorias permanecerão por mais tempo na posse dos parceiros comerciais do exportador, é recomendável estabelecer seguro apropriado para cobrir mercadorias consignadas em trânsito ou na posse de um distribuidor estrangeiro, bem como para mitigar o risco de falta de pagamento. A operação de exportação em consignação deverá ser processada normalmente com base na Declaração Única de Exportação (DU-E). Caso a mercadoria seja vendida, o exportador deverá providenciar a regularização por meio da emissão de uma nova DU-E. Veja detalhes no Manual de Preenchimento da Declaração Única de Exportação, do SISCOMEX (<http://siscomex.gov.br/wp-content/uploads/2021/05/Manual-de-Preenchimento-DU-E-v18.pdf>).

O exportador deve estar atento à situação econômica e financeira do importador, bem como conhecer seu histórico. No Brasil, empresas privadas fornecem, mediante pagamento, informações cadastrais de empresas estrangeiras, como, por exemplo, a Edições Aduaneiras e a Serasa.

3.4.2.. Financiamentos à Exportação

O exportador conta com diversas opções para o financiamento de suas exportações, seja através de instituições financeiras privadas, nacionais ou estrangeiras, ou bancos públicos, como o BNDES. Tais financiamentos podem alcançar tanto a produção (crédito ao exportador), quanto a comercialização (crédito ao importador). Conhecer bem esses mecanismos é um diferencial competitivo para os exportadores brasileiros. As principais modalidades são:

(i) Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio (ACC) e sobre Cambiais Entregues (ACE)

Diferenciado pelo aspecto temporal na liberação dos recursos, o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (reais) feita ao exportador antes do embarque das mercadorias que serão exportadas. Já o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (reais) ao exportador, após o embarque da mercadoria para o exterior, mediante a transferência ao banco escolhido dos direitos sobre a venda a prazo.

Enquanto o ACC se destina a exportadores que necessitam de capital de giro e/ou recursos para financiar a fase de produção, o ACE objetiva financiar exportadores que necessitam de capital de giro e/ou recursos para financiar a fase de comercialização.

Principais vantagens do ACC e ACE:

- 1 - Possibilidade de acesso a taxas de juros internacionais;

- 2 - Adiantamento de até 100% do valor da exportação, com prazo de pagamento de até 1.500 dias nas fases pré-embarque (ACC) e pós-embarque (ACE);

- 3 - Capital de giro de até 360 dias antes do embarque do bem exportado (ACC);

- 4 - Recebimento à vista das vendas ao exterior realizadas a prazo;

- 5 - Possibilidade de contratação via Internet - ACC/ACE Automático -, com agilidade e segurança.

(ii) Soluções Pré/Pós Embarque do BNDES

Para expandir a capacidade exportadora das empresas brasileiras, o BNDES atua em duas frentes: apoiando a produção de bens e serviços destinados ao mercado externo (pré-embarque) e financiando a comercialização desses produtos no exterior (pós-embarque).

Para competir em condições de igualdade com os concorrentes estrangeiros, os exportadores brasileiros contam com condições de financiamento compatíveis com as oferecidas no mercado internacional. Todos os recursos são desembolsados no Brasil, em reais, para os exportadores brasileiros, tanto na modalidade pré-embarque como na pós-embarque.

No financiamento pré-embarque, cabe ao próprio exportador amortizar e liquidar a dívida. Este apoio conta com a intermediação de um agente financeiro credenciado pelo BNDES, em geral bancos comerciais com os quais o exportador já mantém relacionamento, e que são os tomadores do risco de crédito do exportador perante o BNDES.

Já nas operações pós-embarque, o BNDES antecipa à empresa brasileira exportadora o valor dos bens ou serviços devido pelo importador estrangeiro. Esse desembolso de recursos é efetuado em reais no Brasil, e o importador estrangeiro passa a dever ao BNDES. Portanto, não há remessa de divisas ao exterior. O pagamento do financiamento pelo importador estrangeiro é realizado por intermédio de banco mandatário, que, entre outras atribuições, fecha o câmbio e repassa o valor em reais ao BNDES.

Para maiores informações, visite a página de soluções para exportação do BNDES.

(iii) Proex Financiamento e Proex Equalização

O Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) é um programa do Governo Federal de apoio às exportações brasileiras de bens e serviços que viabiliza financiamento em condições equivalentes às praticadas no mercado internacional. Voltado aos pequenos e médios exportadores brasileiros, o PROEX é mais uma ferramenta para financiamento direto com pagamento em parcelas semestrais, aumentando a competitividade da indústria brasileira no exterior.

O Banco do Brasil S.A. é o agente exclusivo da União para o PROEX. O PROEX oferece duas modalidades de apoio à exportação: financiamento e equalização.

Na modalidade PROEX Financiamento, exportadores cuja receita operacional bruta anual não ultrapasse R\$ 600 milhões de reais (micro, pequenos e médios exportadores) poderão financiar até 100% do valor da exportação para os financiamentos com prazo de até dois anos, ou até 85% do valor da exportação nos demais casos, sendo que os prazos podem variar de 180 dias a quinze anos, definidos de acordo com o valor da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado. Prazos menores do que 180 dias podem ser objeto de negociações a depender da natureza da operação. São elegíveis ao PROEX Financiamento os bens ou serviços constantes da Resolução GECEX nº 166, de 23/05/2021.

Já o PROEX Equalização é o mecanismo através do qual o governo brasileiro arca com parte dos encargos financeiros incidentes no financiamento à exportação, de forma a tornar as taxas de juros equivalentes às praticadas internacionalmente. São elegíveis ao PROEX Equalização as exportações brasileiras de empresas de qualquer porte. Estão sujeitos aos PROEX Equalização os mesmos bens e serviços listados na Resolução GECEX mencionada acima.

V. ESTRUTURA DE MARKETING

1. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

1.1. Considerações gerais

Nos Estados Unidos, os canais de distribuição estão organizados basicamente em função do tipo de produto a ser exportado, seu estágio de elaboração e a natureza da demanda no mercado interno. Geralmente os próprios fabricantes utilizam-se dos canais existentes. É relativamente comum, também, o fabricante montar seu próprio esquema de distribuição atacadista ou, em muitos casos, proceder à verticalização completa da rede, com a instalação de sua própria rede de lojas, principalmente no caso de produtos de consumo.

Durante as últimas três décadas, as principais tendências observadas no sistema de distribuição norte-americano foram a consolidação dos setores atacadista e varejista, a verticalização da rede de distribuição, a ascensão do comércio eletrônico - no varejo e nas transações entre fabricantes e atacadistas/distribuidores (“business-to-business”), comércio através de sítios de leilão na Internet (a exemplo do “e-Bay”, “e-marketplaces”), “private label”, vendas por catálogos eletrônicos operados por terceiros, sítios próprios de atacadistas e distribuidores, e a utilização de programas de gestão de redes de fornecedores (“supply chain management”), principalmente por empresas de grande porte.

Informações sobre o acesso ao mercado e canais de distribuição poderão ser solicitadas diretamente aos Setores de Promoção Comercial e Investimentos (SECOMs), os quais estão preparados, também, para prestar os seguintes serviços: organização de programas de visitas de exportadores brasileiros ao 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 e apoio ao esforço exportador e follow-up de viagens de negócios.

1.2. Estrutura geral do comércio atacadista e do varejista

1.2.1. Comércio Atacadista

Predomina no país o regime de livre concorrência, com baixa intervenção do Estado nas atividades industriais, comerciais e de serviços. As autoridades públicas atuam basicamente como reguladoras da atividade econômica.

Os distribuidores atacadistas são especializados por produtos. Alguns exemplos, entre as principais empresas do setor, são: SYSCO, C&S Wholesale Grocers, Supervalu (alimentos e outros produtos para supermercados); BrakeThru Beverage Group, Glazer’s e Southern Wine and Spirits (bebidas alcóolicas destiladas e vinho); Advanced Auto parts, Autozone e Pep Boy

(autopeças); McKesson, Henry Schein e Cardinal Health (produtos médico-hospitalares), Fastenal, HD Supply e WW Grainger (suprimentos industriais).

O segmento é altamente fragmentado. Os 50 maiores distribuidores são responsáveis por cerca de um quarto do faturamento do setor. A maioria dos distribuidores atende mercados regionais ou locais. Porém, a tendência é de consolidação em alguns setores, tais como alimentos, bebidas alcóolicas destiladas e vinho, produtos médico-hospitalares e medicamentos, setores em que os 50 maiores distribuidores são responsáveis por 70% das vendas.

Estima-se que fabricantes sejam responsáveis por aproximadamente 30% do comércio atacadista. Por outro lado, alguns grandes varejistas, como a Walmart e Target, operam seus próprios sistemas de distribuição.

Boa parte do volume comercializado pelo setor atacadista tem origem externa. O produto pode ser importado de subsidiárias ou subcontratadas de empresas norte-americanas, ou pode ser importado de fornecedores independentes.

A operação de cadeias de suprimento pelas empresas de maior porte tem levado alguns distribuidores a lidarem diretamente com os fabricantes e outros fornecedores.

A margem média de lucro para o setor como um todo é de 20%, mas varia consideravelmente dependendo do produto. A margem é de aproximadamente 25% para bens duráveis, como maquinaria industrial, e 15% para alimentos.

1.2.2. Comércio varejista

A tendência no ramo varejista norte-americano tradicional é a utilização do conceito de varejo multicanal. Os varejistas tradicionais viram neste conceito a resposta para a pressão competitiva representada pelos varejistas virtuais puros (“pure players”) surgidos na esteira do crescimento exponencial da Internet em transações comerciais. O varejo multicanal consiste da utilização, de forma integrada e complementar, de lojas tradicionais (“brick-and-mortar”) e vendas por catálogo e pela Internet.

Outra tendência do setor varejista norte-americano, principalmente em supermercados e drogarias, é oferecer ao consumidor final marca própria da loja (“private label”). De acordo com a Associação de Fabricantes de Produtos Private Label dos Estados Unidos (“The Private Label Manufacturers Association - PLMA”), um em cada quatro produtos vendidos em supermercados e drogarias no país é de marca própria da loja (“store brand” ou “private label”).

Os principais tipos de produtos vendidos com marcas próprias de supermercados e drogarias nos EUA são: comidas frescas ou refrigeradas, enlatados, lanches, comidas étnicas, comidas para animais de estimação, produtos de beleza, medicamentos sem receita médica, cosméticos, produtos de limpeza, produtos de jardinagem, tintas, produtos de utilidades domésticas, entre outros.

1.3. E-commerce

O comércio eletrônico, que já se vinha expandindo nos últimos anos, experimentou forte crescimento em 2020, com o impacto da pandemia de COVID-19 no movimento das lojas físicas do comércio varejista, com fechamento de lojas ou restrições ao fluxo de consumidores.

De acordo com o Departamento de Comércio, os consumidores americanos gastaram US\$ 861 bilhões online com varejistas nos EUA em 2020, com aumento de 44% em relação aos US\$ 598 bilhões em 2019. Os gastos online representaram 21,3% do total das vendas no varejo em 2020, em comparação com 15,8% no ano anterior. O comércio de serviços online ultrapassou US\$ 1 trilhão no mesmo período.

A Comissão Federal de Comércio (Federal Trade Commission - FTC) é a principal agência reguladora das atividades relacionadas a comércio eletrônico, tais como mensagens eletrônicas comerciais, propaganda online e privacidade do consumidor. Outra organização com a qual proprietários de sites ou portais de e-commerce devem se familiarizar é o Payment Card Industry Security Standards Council. Essa entidade oferece normas e regulamentos para o manuseio e armazenamento de dados financeiros de compradores. Cada um dos 50 estados possui sua própria legislação comercial e sistemas judiciários. As legislações estaduais possuem uma lei denominada 'long-arm statute' que define as pessoas e organizações sobre as quais os tribunais locais têm jurisdição.

Existem certos regulamentos impostos pela FTC que devem ser seguidos por todas as empresas de comércio eletrônico. Algumas das áreas protegidas pelos regulamentos da FTC incluem dados do cliente, marketing multi-nível, proteção de pagamento, explicações em linguagem simples.

Os procedimentos na Alfândega norte-americana para a maior parte das operações com e-commerce estão cobertos na seção 3.2 do Capítulo IV deste guia (importações De minimis), modalidade que limita o valor das operações a US\$ 800,00. Empresas de logística globais (como FEDEX, UPS, etc.) têm capacidade de efetuar todos despachos e desembaraços aduaneiros em nome dos exportadores e importadores.

1.3.1. Sugestão de roteiro para empresas interessadas em entrar no mercado americano por meio do comércio eletrônico

- i) Identifique seu público-alvo e entenda seus dados demográficos;
- ii) Pesquise se o seu setor específico está crescendo por meio de canais online;
- iii) Certifique-se de que a proposta de valor de seu produto ou marca seja competitiva no mercado de comércio eletrônico dos EUA;
- iv) Escolha qual (is) plataforma (s) ou canal (is) de vendas online você usará;

- v) Considere implicações fiscais se você tem ou planeja ter um “nexo” físico em um estado dos EUA;
- vi) Crie um site para mostrar sua empresa e certifique-se de que as informações sobre remessas e devoluções para compradores nos Estados Unidos sejam fáceis de encontrar;
- vii) Escolha um processador de pagamento e configure uma conta bancária nos EUA, se necessário;
- viii) Organize seu estoque e crie um plano de coleta, embalagem e envio de produtos;
- ix) Considere contratar um parceiro de logística terceirizado se o seu volume de vendas for alto o suficiente;
- x) Decida se vai armazenar no Brasil ou nos Estados Unidos;
- xi) Desenvolva processos para lidar com devoluções de clientes dos Estados Unidos;
- xii) Registre as marcas registradas no Escritório de Patentes e Marcas dos Estados Unidos;
- xiii) Crie sistemas de atendimento ao cliente, incluindo, no mínimo, e-mail, telefone e seções de autoatendimento no site da sua marca;
- xiv) Desenvolva uma estratégia de marketing, incluindo mídia social e e-mail, e considere o uso de uma estratégia de integração de canais de venda e comunicação (estratégia omnicanal);
- xv) Certifique-se de que seu produto seja fácil de encontrar nos vários tipos de dispositivos e plataformas online que os consumidores norte-americanos usam;
- xvi) Avalie o preço do seu produto para garantir que seja competitivo;
- xvii) Certifique-se de que a descoberta do produto, pesquisa e experiência de compra sejam convenientes para os consumidores;
- xviii) Identifique comunidades online relevantes e trabalhe para construir relacionamentos com os principais influenciadores nessas comunidades;
- xix) Considere a publicidade paga por clique para levar os consumidores ao seu site;
- xx) Otimize seu conteúdo online para os parâmetros do mecanismo de pesquisa;
- xxi) Monitore sua reputação online constantemente;
- xxii) Gerencie sua mídia social e alcance de e-mail;
- xxiii) Aproveite os dados e análises, sempre que possível, para atingir os consumidores.

1.3.2. Ferramentas de Apoio no E-Commerce

i) Vitrine do Exportador

A Vitrine do Exportador (VE) é uma iniciativa do Governo Federal com o objetivo de divulgar na web as empresas brasileiras e seus produtos e serviços no mercado internacional.

A VE oferece o serviço “Vitrine Virtual”, que possibilita à empresa participante personalizar sua página nos idiomas português, inglês e espanhol, mediante inserção de texto de apresentação, além de informações comerciais, imagens, vídeo, geolocalização, principais produtos e regiões de destino.

Importadores estrangeiros interessados em fazer negócios podem acessar a Vitrine do Exportador e enviar propostas diretamente às empresas participantes por meio de formulário existente na vitrine virtual.

As empresas exportadoras podem solicitar a adesão no espaço “Solicitação de Adesão ao Exportador”, localizado na página principal.

As empresas que ainda não exportam, mas possuem potencial exportador, podem solicitar adesão no espaço “Potencial Exportador - solicite sua adesão”, localizado na página principal.

Empresas que eventualmente não tenham mais interesse em participar da VE devem enviar mensagem pelo “Comex Responde”, disponível na página principal, solicitando o descadastramento.

Todos os serviços oferecidos pela Vitrine do Exportador são gratuitos, inclusive a tradução de textos de apresentação da empresa para os idiomas espanhol e inglês.

ii) e-Xport Apex-Brasil

Trata-se de uma ação coordenada entre o Escritório da Apex-Brasil América do Norte e o Programa e-Xport, que tem a missão de promover os negócios das empresas brasileiras por meio da inserção no comércio eletrônico internacional e melhoria da presença digital das empresas apoiadas pela Apex-Brasil, de forma contínua e sustentável.

A aceleração na plataforma RangeMe consiste em duas etapas. Na primeira etapa, as empresas selecionadas para a ação participam de treinamento exclusivo para a criação de seu perfil gratuito na plataforma, de modo a estabelecer uma página para sua marca e carregar seus produtos de maneira adequada, a fim de acessar mais oportunidades de negócios no mercado de varejo nos Estados Unidos.

Na segunda etapa, as empresas interessadas poderão realizar migração para o perfil Premium verificado, que garante maior visibilidade com os tomadores de decisão de varejistas, importadores e distribuidores de “foodservice”. Nessa modalidade, as empresas contarão com a assessoria dos especialistas da RangeMe e pagarão um preço reduzido exclusivo para clientes da Apex-Brasil.

Para maiores informações, visite informações sobre o e-Xport no site da Apex-Brasil.

2. PROMOÇÃO DE VENDAS: REPRESENTANTES COMERCIAIS, PRINCIPAIS FEIRAS E EVENTOS

2.1. Considerações gerais

Vários instrumentos de marketing podem ser utilizados pelo exportador para atingir sua clientela. A escolha do instrumento (ou instrumentos) a ser empregado é função de um conjunto de fatores, entre os quais se destacam: a) a categoria do produto (bens de capital, bens intermediários, insumos industriais, bens de consumo – duráveis ou não- duráveis); b) a clientela potencial identificada; c) o montante de recursos financeiros que se está disposto a investir no processo de comercialização. Os instrumentos mais indicados no processo de comercialização são a viagem de negócios (inclusive a participação em missões empresariais, feiras e/ou rodadas de negócios), a criação de página na Internet, a remessa direta pelo correio de folhetos e catálogos a clientes potenciais, cuidadosamente selecionados, o anúncio em publicações especializadas ou em sítios especializados na Internet, inclusive veiculação de oportunidade de exportação na Vitrine do Exportador do portal “Guia de Comércio Exterior e Investimentos (www.investexportbrasil.gov.br)” e a participação ou visita a eventos especializados.

2.2. Representantes comerciais

Para muitas empresas, especialmente as pequenas e médias, a designação de agente constitui, em muitos casos, a alternativa mais indicada e econômica de penetração no mercado. Embora a simples troca de correspondência possa consubstanciar um contrato gerador de obrigações para as partes envolvidas, recomenda-se a assinatura de contrato formal de agenciamento, que, a exemplo do contrato de vendas, deve indicar de forma clara e objetiva os direitos e obrigações das partes envolvidas. Na negociação do contrato, o exportador deve ter presente os chamados “commission protection acts - CPA s”, leis estaduais que regulam o relacionamento entre o fabricante doméstico ou exportador estrangeiro e representante local.

Segundo a “Manufacturer’s Agents National Association - MANA”, entidade que congrega milhares de representantes sediados nos EUA, os CPA ’s vigoram em mais de 30 estados. Em muitos casos, os CPA ’s exigem contrato por escrito.

Relacionam-se, abaixo, alguns dos pontos que devem merecer a atenção do exportador brasileiro:

i) determinar qual deverá ser o idioma adotado para fins de solução de controvérsias, e qual a lei estadual aplicável;

ii) especificar se o contrato será feito com o indivíduo ou com a firma a que ele pertence;

iii) especificar se o agente pode transferir o acordo a um sucessor;

iv) efetuar uma clara descrição dos produtos e serviços cobertos pelo acordo;

v) determinar se o exportador poderá nomear outro agente, no caso de lançamento de produto novo similar;

vi) especificar os métodos de remuneração do agente e a base para cálculo da comissão (preço FOB, CIF, etc.);

vii) especificar se a exclusividade é ou não recíproca, isto é, se o agente se compromete a não trabalhar com produtos de competidores. Atentar para o fato de que o termo “exclusividade” tem, frequentemente, diferentes significados. Por exemplo, a concessão de “exclusividade territorial” pode significar apenas que o exportador não designará outros agentes ou distribuidores no território objeto do contrato. Pode, por outro lado, significar que o agente ou distribuidor não poderá efetuar vendas fora do território designado;

viii) determinar quem deverá arcar com as despesas operacionais (telefonemas, despesas de importação, etc.);

ix) estabelecer o período de vigência do contrato;

x) definir as eventuais obrigações do agente em termos de publicidade, e a informação promocional que a empresa se compromete a fornecer;

xi) estabelecer as maneiras de cancelar o acordo e os termos de compensação por rescisão prematura;

xii) determinar qual deverá ser o processo de renovação;

xiii) estabelecer a periodicidade dos relatórios sobre o mercado a serem encaminhados pelo agente.

No caso de importadores/distribuidores, devem ser considerados ainda os seguintes pontos:

i) especificar se existe ou não exigência de volume mínimo de importação;

ii) determinar qual deverá ser o alcance da garantia do produto e como deverá ser feita a repartição dos custos de assistência técnica ou de “recall” do produto (procedimento exigido pela “Consumer Product Safety Commission” quando é identificada a possibilidade de ocorrência de acidentes em função de defeitos de fabricação);

iii) determinar se a empresa poderá representar mercadorias similares de outros produtores, no caso de o exportador ficar temporariamente impossibilitado de fornecer as mercadorias;

iv) definir se o agente comprará diretamente do exportador, para depois revender, ou se os produtos continuarão de propriedade do exportador até a venda final.

Ao iniciar o processo de seleção de candidato a representante comercial da empresa nos EUA, o exportador deve se pautar pelos seguintes critérios, além dos pontos já mencionados acima:

i) linha de produtos com que trabalha o agente e sua experiência anterior

ii) tipo de produto que a empresa deseja colocar no mercado norte-americano;

iii) território coberto pelo potencial candidato (coincide com a área geográfica de interesse do exportador);

iv) comissão desejada;

v) tamanho da equipe de vendas;

vi) capacidade de acesso ao mercado que possui, poder de barganha dentro do canal de distribuição.

Na busca por candidatos qualificados, o exportador pode valer-se de entidades de classe, câmaras bilaterais de comércio dedicadas à promoção do comércio entre o Brasil e os EUA, publicações especializadas, websites, feiras setoriais e outras fontes citadas em outras partes deste guia. Recomenda-se, igualmente, a veiculação de anúncios em publicações e websites especializados.

A MANA, por exemplo, vende espaço para anúncios classificados na revista “Agency Sales”, publicada mensalmente pela entidade, e publica versões eletrônica e impressa de seu catálogo de associados. Para informações adicionais, visite o sítio da MANA (<http://www.manaonline.org>).

2.3. Feiras e eventos

A participação em feiras setoriais é oportunidade para concretizar vendas, realizar contatos e obter inteligência comercial referente aos clientes e competidores norte-americanos e estrangeiros. A maioria dos setores realiza exposições anuais, mas alguns promovem mais de um evento por ano, às vezes em cidades diferentes. Revistas especializadas e sítios eletrônicos de associações também são fontes importantes de informações de mercado e de eventos.

O portal oficial “Guia de Comércio Exterior e Investimento” publica relação de feiras no exterior que compõem o Calendário Brasileiro de Feiras (<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/FeirasExterior/Busca/frmBuscaFeiraExterior.aspx>).

O empreendedor deve informar-se, ainda, sobre o programa de feiras e eventos no exterior organizado pela APEX-Brasil e pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Diferentes sítios eletrônicos norte-americanos também oferecem informações sobre eventos setoriais no país. Um exemplo é o “Trade Show News Network” (www.tsnn.com).

Entre as principais feiras norte-americanas que têm contado com participação brasileira nos últimos anos, vale mencionar as seguintes: Food and Beverage of the Americas, Sial America, Fancy Food Show, Natural Products Expo e Seafood Expo North America (alimentos, bebidas e agronegócio); FN Plataform (calçados), Cosmoprof North America (higiene pessoal, perfumaria e cosméticos); Curve NY, Coterie NY e Miami Swim Show and Lingerie Show (moda); OTC Houston (máquinas e equipamentos para o setor de petróleo e gás); International Production and Processing Expo - IPPE (máquinas e equipamentos para processamento de carnes); e Coverings (revestimentos cerâmicos).

ANEXOS

I. ENDEREÇOS ÚTEIS

SETORES DE PROMOÇÃO COMERCIAL DA EMBAIXADA E DOS CONSULADOS-GERAIS BRASILEIROS NOS EUA

Embaixada em Washington, Setor de Promoção Comercial (SECOM)

3006 Massachusetts Avenue, N.W.

Washington, DC 20008-3699

Telefone: 1 202 238-2788 Fax: 1 202 238-2827

e-mail(s): secom.washington@itamaraty.gov.br;

Website: washington.itamaraty.gov.br

Consulado-Geral em Los Angeles, SECOM

8484 Wilshire Boulevard, 3rd floor, suite 300 - Beverly Hills

California, 90211-3216

Telefone: 1 323 651-2664 218/222/204 Fax: 1 323 651-1274

e-mail(s): secom.losangeles@itamaraty.gov.br;

Website: losangeles.itamaraty.gov.br

Consulado-Geral em São Francisco, SECOM

300 Montgomery Street, Suite 300 - CA

94104 San Francisco

Telefone: 1 415 820-5263/83/84 Fax: 1 415 986-4625

e-mail(s): secom.sf@itamaraty.gov.br;

Website: http://saofrancisco.itamaraty.gov.br/pt-br/promocao_comercial.xml

Consulado-Geral em Houston, SECOM

1233 West Loop South - Suite 1150 - Texas

77027 Houston

Telefone: 1 713 961-3063 ramais 115/116 Fax: 1 713 961-3070

e-mail(s): secom.houston@itamaraty.gov.br

Website: www.houston.itamaraty.gov.br

Consulado-Geral em Chicago, SECOM

401 North Michigan Avenue, Suite 1850

Chicago, Illinois 60611

Telefone: 1 312 464-0244

e-mail(s): trade.chicago@itamaraty.gov.br Fax: 1 312 464-0299

Website: chicago.itamaraty.gov.br

Consulado-Geral em Miami, SECOM

3150 SW 38th Avenue - 2nd Floor

Miami, Florida 33146

Telefone: 1 305 285-6217 Fax: 1 305 285-6229

e-mail(s): comercial.miami@itamaraty.gov.br

Website: miami.itamaraty.gov.br

Consulado-Geral em Atlanta, SECOM
3500 Lenox Road N.E., Suite 800
Atlanta, GA 30326-4229
Telefone: 1 404 949-1208 Fax: 1 404 949-1202
e-mail(s): secom.atlanta@itamaraty.gov.br
Website: atlanta.itamaraty.gov.br/en-us/trade_and_investment.xml

Consulado-Geral em Nova York, SECOM
Consulate General of Brazil - 220 East 42nd Street, 26th Floor
10017 New York, NY 10017
Telefone: 1 917 777-7799 Fax: 1 212 827-0225
e-mail(s): secom.novayork@itamaraty.gov.br
Website: novayork.itamaraty.gov.br

Consulado-Geral em Boston, SECOM
175 Purchase Street
Boston, MA 02110
Telefone: 1 617 695 3752 Fax: 1 202 238-2827
e-mail(s): secom.boston@itamaraty.gov.br
Website: washington.itamaraty.gov.br

REPRESENTAÇÕES DIPLOMÁTICA E CONSULARES DOS EUA NO BRASIL

Embaixada dos EUA em Brasília
SES - Av. das Nações, Quadra 801, Lote 03
70403-900 - Brasília, DF
Fone: (55-61) 3312-7000
Fax: (55-61) 3225-9136
<https://br.usembassy.gov/pt/embassy-consulates-pt/brasil-ia-pt/>
Jurisdição consular: Acre, Amapá, Amazonas, Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins

Escritório Comercial em Brasília
Tel.: (61) 3312-77481
E-mail: laura.reffatti@trade.gov
www.buyusa.gov/brazil
SES - Avenidas das Nações, Quadra 801 - Lote 3
CEP 70403-900 - Brasília - DF

Consulado em São Paulo
E-mail: SaoPauloACS@state.gov
Home page: <http://saopaulo.usconsulate.gov/>
Horário de funcionamento: 7h às 16h
Jurisdição consular: Mato Grosso do Sul, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo

Escritório Comercial em São Paulo

Tel.: 11-3250-5449

E-mail: Renato.Sabaine@trade.gov

Entrada para visitantes:

Rua Thomas Deloney, 381- Chácara Santo Antonio

São Paulo- SP - 04710-041

Correspondências:

Rua Henri Dunant, 700 - Chácara Santo Antonio

São Paulo - SP - 04709-110Jurisdição consular: Bahia, Espírito Santo, Minas

Gerais e Rio de Janeiro

Escritório Comercial no Rio de Janeiro

Tel.: (21) 3823-2400

E-mail: Office.RioDeJaneiro@trade.gov

Av. Presidente Wilson, 147 - 4 andar

CEP 20030-020 - Rio de Janeiro - RJ

Consulado em Belo Horizonte (virtual)

<http://brazil.usvisa-info.com> (para informações de visto)

E-mail: usconsulatebh@state.gov

Escritório Comercial em Belo Horizonte

Tel.: (31) 3338-4004

E-mail.: Vania.resende@trade.gov

Avenida do Contorno, 4520 - 2 andar

ZIP 30110-028 Belo Horizonte - MG

Consulado em Recife

E-mail: reconstular@state.gov

<http://portuguese.recife.usconsulate.gov/>

Horário de funcionamento: 7h às 16h

Jurisdição consular: Alagoas, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí,

Rio Grande do Norte e Sergipe

Escritório Comercial em Recife

Tel.: 81- 3416-3063

Celular: 81-9928-3837

E-mail: Carlos.Ferreira@trade.gov

Rua Goncalves Maia, 163

Boa Vista - Recife - PE

50070-125 - Brasil

Rio de Janeiro Escritório Comercial em Porto Alegre

Tel.: (51) 3328-6080

E-mail: roberto.muhlbach@trade.gov

Agência Consular dos Estados Unidos em Fortaleza
Tel.: (85) 3021-5200
E-mail: FortalezaACS@state.gov

Agência Consular dos Estados Unidos em Manaus
Tel.: (92) 3611-3333
E-mail: acsmanaus@gmail.com

Agência Consular dos Estados Unidos em Salvador
Tel.: (71) 3113-2090/2091
E-mail: acs1salvador@gmail.com

Informações adicionais sobre serviços prestados pelas representações diplomática e consulares americanas no Brasil podem ser obtidas nos seguintes endereços:

<https://www.buyusa.gov/brazil/nossosescritorios/index.asp>

<https://br.usembassy.gov/pt/embassy-consulates-pt/>

II. PRINCIPAIS ENTIDADES DE CLASSE NOS EUA

Alimentos, Bebidas, Fumos e Óleos Vegetais

United Fresh Fruit & Vegetable Association
www.unitedfresh.org

Produce Marketing Association
www.pma.com

American Beverage Institute
www.abionline.org

Distilled Spirits Council of the U.S.
www.discus.org

National Association of Beverage Importers, Inc.
<http://www.bevimporters.org>

Autopeças

Automotive Aftermarket Industry Association (AAIA)
www.autocare.org

Original Equipment Suppliers Association (OESA)
www.oesa.org

Calçados
Footwear Distributors and Retailers of America (FDRA)
<https://fdra.org/>

American Apparel and Footwear Association
<https://www.aafaglobal.org/>

National Shoe Retailers Association (NSRA)
<https://www.nsra.org/>

Materiais de Construção

Ceramic Tile Distributors Association
www.ctdahome.org

Ceramic Tile Institute of America
<https://ctioa.org/>

North American Retail Hardware Association
www.nrha.org

Decorative Woods Association
<https://www.decorativehardwoods.org/>

National Association of Floor Covering Distributors
www.nafcd.org

National Wood Flooring Association
<https://nwfa.org/>

Tile Council of North America, Inc. (TCNA)
<https://www.tcnatile.com/>

World Floor Covering Association
www.wfca.org

Door and Hardware Institute (DHI)
www.dhi.org

International Wood Products Association
<https://www.iwpawood.org/>

Confecções e Têxteis

National Council of Textile Organizations
<http://www.ncto.org/>

Industrial Fabrics Association International
www.ifai.com

Informática e Software

Business Software Alliance
www.bsa.org

Software and Information Industry Association
www.siaa.net/

Information Technology Industry Council
www.itic.org/

Technology and Services Industry Association
www.tsia.com/

Joias

Jewelers of America
<https://www.jewelers.org/>

American Gem Trade Association (AGTA)
www.agta.org

International Colored Gemstone Association
<https://www.gemstone.org/>

Mobiliário e Artigos de Decoração
American Home Furnishings Alliance
www.ahfa.us/

Gift and Home Trade Association
www.giftandhome.org

International Home Furnishing Marketing Association
www.ihfra.org

Unfinished Furniture Association
www.unfinishedfurniture.org

Plásticos

International Association of Plastics Distribution
www.iapd.org

Plastics Industry Association
<https://www.plasticsindustry.org/>

III. REFERÊNCIAS

U.S. Department of Agriculture. Animal Plant and Health Inspection Service
(<http://www.aphis.usda.gov>)

U.S. Department of Agriculture. Economic Research Service
(<http://www.ers.usda.gov>)

U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census
(<http://www.census.gov/foreign-trade/>)

U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis
(<http://www.bea.gov>)

U.S. Department of Commerce. International Trade Administration
(<http://www.trade.gov>)

U.S. Department of Energy. Energy Information Administration
(<http://www.eia.doe.gov>)

U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics
(<http://www.bls.gov>)

U.S. Department of Transportation. National Transportation Statistics
(http://www.bts.gov/publications/national_transportation_statistics)

U.S. Department of the Treasury. U.S. Customs and Border Protection
(<http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade>)

U.S. Department of the Interior. U.S. Geological Survey
(<https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2021/mcs2021.pdf>)

Government Printing Office. GPO Access Economic Indicators
(<https://www.govinfo.gov/app/collection/ECONI/>)

Federal Trade Commission (<http://www.ftc.gov>)

Consumer Product Safety Commission (<http://www.cpsc.gov>)

U.S. Food and Drug Administration (<http://www.fda.gov>)

United States International Trade Commission (<http://www.usitc.gov>)

Office of the United States Trade Representative
(<https://ustr.gov/trade-agreements>)

Organização Mundial do Comércio. World Tariff Profiles 2020
(https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles20_e.pdf)

Ministério da Economia
(<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>)

Banco Central do Brasil (<https://www.bcb.gov.br/publicacoes/relatorioid>)

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos/exportacao>)

