

FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

SETOR	Agroalimentar
TIPO DE PRODUTO / SERVIÇO	Hortofrutícolas (Capítulos 07 e 08)
MERCADO ALVO	Estados Unidos da América

I. RELAÇÕES ECONÓMICAS

Ano Referência

Tendência

Valores em euros

↗ → ↘

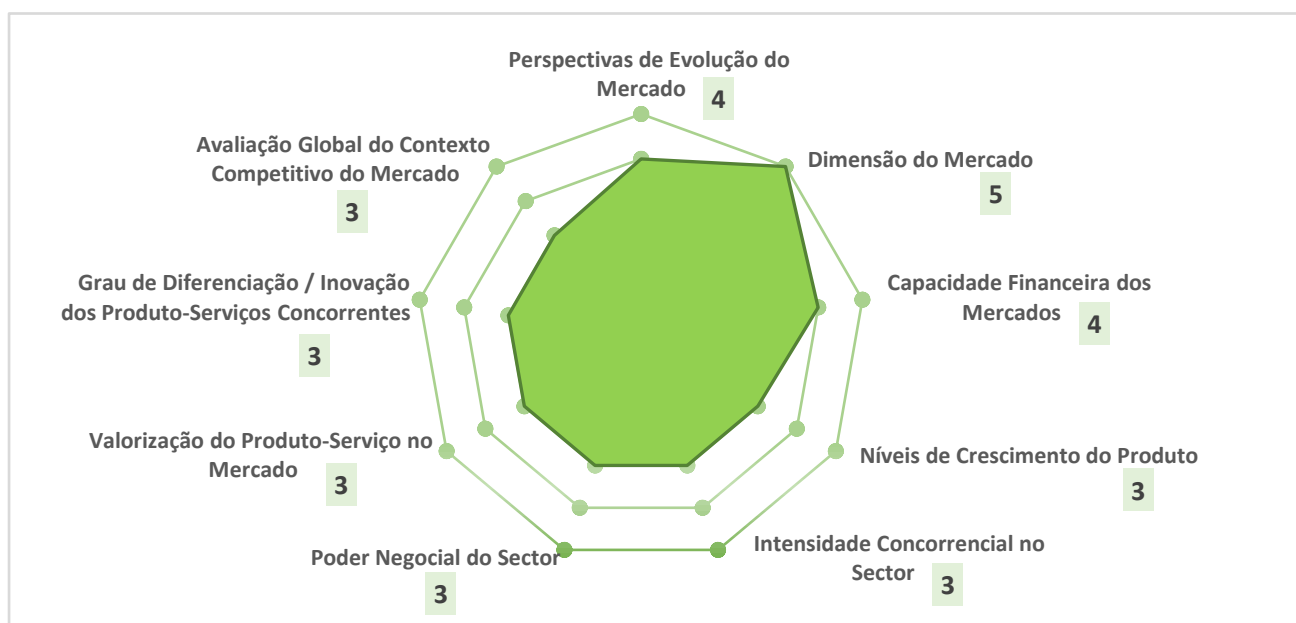
1	Valor total das importações	1.764.939.348.000€	X		
2	Valor total das importações do setor	89.599.387.000€	X		
3	Valor total das importações do produto - serviço	17.245.774.000€	X		
4	Valor total das importações do produto - serviço de Portugal	1.429.000€	X		

Percentagem

5	Valor das importações do setor / valor total das importações)	5,08%
6	Valor das importações do produto-serviço / valor total das importações do setor)	19,25%
7	Valor das importações do produto-serviço de Portugal / valor das importações do produto-serviço)	0,008%

Fonte: Internacional TradeCenter (ITC) – UN ComtradeDatabase, segundo os códigos indicados de posições pautais dos produtos para a última atualização de Fevereiro de 2016.

II. AVALIAÇÃO DO CONTEXTO COMPETITIVO DO MERCADO



Escala de 1 a 5, em que o 1 corresponde a "Contexto Muito Desfavorável" e o 5 corresponde a "Contexto Muito Favorável".

III. FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO DO SETOR



Escala de 1 a 5, em que o 1 corresponde a "Contexto Muito Desfavorável" e o 5 corresponde a "Contexto Muito Favorável".

IV. FORMAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO



Escala de 1 a 5, em que o 1 corresponde a "Contexto Muito Desfavorável" e o 5 corresponde a "Contexto Muito Favorável".

V. AVALIAÇÃO GLOBAL DA OPORTUNIDADE

Avaliação Global da Oportunidade



PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

SETOR	Agroalimentar
TIPO DE PRODUTO / SERVIÇO	Hortofrutícolas (Capítulos 07 e 08)
MERCADO ALVO	Estados Unidos da América

I. LINHAS ESTRATÉGICAS

Os Estados Unidos da América são o maior importador do mundo de frutas e de legumes. No que concerne às importações de 2015, os produtos que registaram os valores totais mais elevados foram as seguintes: bananas (€ 2,3 biliões), tomate (€ 1,8 biliões), abacate (€ 1,5 biliões), uvas (€ 1,4 biliões), pimento e pimenta (€ 1,2 biliões), caju (€ 1,1 biliões), mirtilo (€ 634 milhões), ananás (€ 607 milhões), espargos (€ 595 milhões), pepino (€ 591 milhões) e framboesas (€ 464 milhões).

II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

De acordo com um estudo da Fundação PBH (*Produce for Better Health Foundation*), os vegetais mais consumidos em 2014 foram os seguintes: batata, alface, cebola, tomate, cenoura, milho e feijão verde; as principais frutas, por seu turno, foram as bananas, maçãs, bagas, laranjas, melão e uvas.

O mesmo estudo indica que, em termos de frequência de consumo, 58% dos vegetais são consumidos frescos, 18% são vegetais enlatados, 14,5% são congelados, 6% são caseiros e 3,5% são secos; em relação às frutas, 84% dos consumos são referentes a fruta fresca, 8% a fruta enlatada, 2% é de fruta congelada, 2% é fruta caseira e 4% é de fruta seca.

IV. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO

As certificações de Boas Práticas Agrícolas (*GAP – Good Agricultural Practices*) e Boas Práticas de Manuseamento (*GHP – Good Handling Practices*) são programas voluntários que podem revelar-se vantajosos. O seu objetivo é assegurar um sistema alimentar mais seguro, devido a surtos anteriores de doenças transmitidas por alimentos resultantes de produtos contaminados. Além disso, várias das grandes cadeias de distribuição alimentar começam a exigir produtos certificados pelas normas GAP e GHP. Muitos dos requisitos estão ligados à higiene do trabalhador, uso de estrume e a qualidade da água usada para irrigação e lavagem de produtos.

VI. CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO

Os produtos provenientes da União Europeia estão sujeitos à aplicação da Cláusula da Nação Mais Favorecida, que estabelece que todas as vantagens concedidas a um Membro da Organização Mundial do Comércio devem ser estendidas a todos os demais¹. Sobre a importação de produtos hortofrutícolas recaem, nalguns casos, direitos aduaneiros *ad valorem*, e noutros, direitos específicos. Relativamente aos produtos hortícolas, variam entre 0,001 USD/Kg e 0,088 USD/Kg (caso das azeitonas) e entre 1,9% e 21,3% (caso dos espargos importados fora do período entre 15 de setembro e 15 de Novembro) do valor FOB (*Free on Board / Livre a Bordo*). Para os produtos frutícolas, variam entre 0,001 USD/Kg e 0,265 USD/Kg (caso de certos frutos secos) e entre 0,8% e 29,8% (caso da meloa importada entre 16 de setembro e 31 de julho do ano seguinte) do valor FOB. As uvas, excepcionalmente, são tributadas pela volumetria (1,13 USD/m³ entre 15 de fevereiro e 31 de março e 1,8 USD/m³ entre 1 de julho e 14 de fevereiro do ano seguinte). As tarifas aplicáveis à entrada de cada produto em específico nos EUA podem ser consultadas no portal *Market Access Database*, no tema *Tariffs*, selecionando o mercado e o produto (código pautal a 4 ou 6 dígitos).

Existe ainda a Taxa de Processamento da Mercadoria, de 0,3464% sobre o valor aduaneiro das mercadorias, mas nunca inferior a 25 USD (cerca de 22,05€) ou superior a 485 USD (cerca de 427,84€), e a Taxa de Manutenção Portuária, de 0,125% sobre o valor aduaneiro das mercadorias importadas por via marítima.

Estão em curso, desde 2013, as negociações de um Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento entre a UE e os EUA, com o objetivo de eliminar barreiras comerciais (aduaneiras e não aduaneiras). Contudo, ainda não há data prevista para a conclusão das mesmas.

Para a importação de plantas e produtos de origem vegetal, é exigido um certificado fitossanitário, emitido pelas autoridades fitossanitárias do país de origem. Este documento comprova que os produtos foram devidamente inspecionados, estão livres de pragas nocivas e conforme as regulações fitossanitárias do país. Pode ser preparado em qualquer idioma, mas pode ser exigida uma tradução em inglês. Pode ser exigido, também, um certificado de inspeção, que é emitido pelo *Animal and Plant Health Inspection Service*, do Ministério da Agricultura, aquando da entrada dos produtos nos EUA.

As empresas portuguesas devem inquirir, junto da Direção de Serviços de Sanidade Vegetal, da Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV), sobre a possibilidade de realizar a exportação dos seus produtos para os EUA.

As empresas que pretendam exportar para os EUA devem, previamente, registar-se junto da FDA (Food and Drug Administration), registo esse que deve ser renovado a cada 2 anos, no ano ímpar, entre 1 de outubro e 31 de dezembro. Em caso de expiração da validade, deve efetuar-se novo registo (a que a FDA não se opõe). Para o registo, a empresa tem de nomear um agente norte-americano, que é o responsável perante as autoridades norte-americanas. Caso a empresa não tenha nenhum contacto, há várias entidades que prestam esse serviço, mediante pagamento (ex: AFIOUS – Association of Food Industries). Antes do envio da mercadoria, deve ainda proceder-se à prévia notificação do mesmo, a efetuar por qualquer pessoa que disponha da informação necessária (exportador, transitário, importador ou agente americano).

Não se aplica o IVA (VAT – Value Added Tax) mas, em certos Estados e Coletividades Locais, existem as Sales Taxes, que incidem sobre o preço de venda, a taxas variáveis². Se as mercadorias não tiverem sido tributadas pelas Sales Taxes, há lugar ao pagamento das User Taxes, que tributam a utilização, no território de um determinado Estado, de bens adquiridos no exterior. As primeiras variam entre 0% e 7,5%, enquanto as User Taxes se situam, na maioria dos casos, entre 0% e 3%, sendo a mais elevada um caso único de 0% - 8,5% (Alabama).

VII.CONTACTOS ÚTEIS

Instituição	Âmbito	Website
Direção-Geral de Alimentação e Veterinária	Organismo responsável pela habilitação para exportação	DGAV
Multifruit USA	Importador/exportador	MultifruitUSA
Hudson Produce	Importador/exportador	HudsonProduce

VIII.FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS

Evento	Local / Data	Website
The Healthy and Natural Show	Chicago / 04-05.05.2017	HealthyNaturalShow
Natural Products Expo East	Baltimore / 21-24.09.2016	ExpoEast
ProFood Tech	Chicago / 4-7 Abr 2017	ProFoodTech
Ingredient Marketplace	Flórida / 27-29.04.2016	IngredientMarketplace

IX.OUTRAS INFORMAÇÕES ÚTEIS

¹ Para que os bens possam beneficiar do regime de redução de direitos aduaneiros, a origem comunitária deve ser comprovada mediante a apresentação do certificado de circulação de mercadorias EUR. 1 (emitido pelas alfândegas do país de origem) ou de declaração emitida pelo exportador, numa nota de entrega ou em qualquer outro documento comercial, que descreva os produtos em causa de uma forma suficientemente pormenorizada para permitir a sua

identificação (normalmente designada por declaração na fatura). A declaração de origem na fatura pode ser feita por qualquer exportador no caso de remessas de mercadorias cujo valor não exceda 6.000 euros, ou por um “exportador autorizado” no que diz respeito a remessas de mercadorias de valor superior a esse montante.

Caso o valor da mercadoria seja inferior a 6.000 euros, é aconselhável a utilização da declaração na fatura por qualquer exportador apenas para envios ocasionais de mercadoria. Se os envios de mercadorias forem frequentes, mesmo que inferiores a 6000 euros cada, pode haver problemas no mercado de destino e ser exigido o estatuto de “exportador autorizado”.

² A informação relativa às taxas aplicadas pelos diversos Estados pode ser consultada em <http://www.salestaxinstitute.com/resources/rates>

A AICEP disponibiliza vários documentos com informação relativa ao mercado dos Estados Unidos da América, que pode ser consultada acedendo ao website, no separador Mercados Externos, selecionando o país, ou através do link <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=35>.

As barreiras não tarifárias às exportações do setor agroalimentar e, mais concretamente, o ponto de situação relativo à habilitação de Portugal para exportação de produtos carnes para os EUA podem ser consultados acedendo ao Portal GlobalAgriMar, em “Constrangimentos à Exportação”, ou diretamente através do link <http://www.gpp.pt/GlobalAgriMar/entraves.html>.

X.RECOMENDAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO

- Entregar a elaboração dos contratos a profissionais
- Deter capacidade de investimento e tolerância de risco
- Interagir com o mercado
- Apresentar produtos adequados ao mercado
- Oferecer bom rácio preço/qualidade
- Oferecer serviço pós-venda e assistência técnica
- Oferecer entrega ao domicílio e cumprir prazos de entrega
- Preparar documentação necessária em inglês, de forma clara e legível
- Ser persistente nos contactos
- Apresentar informação objetiva e clara - "tempo é dinheiro"
- Marcar reuniões antecipadamente
- Apertar a mão e olhar diretamente
- Ter bom relacionamento profissional com um advogado
- Evitar primeira abordagem via e-mail



- Entrar no mercado sem certeza de que a empresa está preparada
- Não se familiarizar com a legislação e regimes de exportação
- Ignorar importância do preço, qualidade e inovação
- Oferecer produto não identificável imediatamente
- Apresentar informação promocional e técnica insuficiente
- Cotar preços em moedas que não USD
- Não assegurar forma de pagamento credível, seguros da mercadoria e transporte e proteção da propriedade intelectual
- Ignorar que o dinheiro é a prioridade máxima nos negócios
- Marcar reuniões à 6ª feira
- Chegar atrasado e não comunicar atempadamente

