

ESPORTARE PRODOTTI AGROALIMENTARI NEGLI USA: ASPETTI DOGANALI

Le problematiche doganali, soprattutto per le PMI che operano nel settore agroalimentare, possono rappresentare un ostacolo allo sviluppo dei rapporti commerciali. Il presente articolo intende fornire all'esportatore italiano alcune informazioni generali sulle procedure d'importazione dei prodotti agroalimentari negli Stati Uniti e sulle relative normative. La gestione delle operazioni doganali negli Usa è di competenza del Customs Service, Agenzia Federale, la quale attraverso i Customs Management Centers (CMCs), ciascuno dei quali diviso in diversi porti di entrata (Service Port, Area Port e Port of Entry) controllano il flusso di merci da e per gli Stati Uniti.

Con riferimento all'esportazione negli USA, le procedure di sdoganamento delle merci che si intendono importare negli Stati Uniti devono necessariamente essere eseguite da uno dei seguenti soggetti:

- il proprietario/esportatore delle merci;
- l'acquirente/importatore delle merci;
- un agente o intermediario doganale (customs broker) espressamente autorizzato dal proprietario o dall'acquirente delle merci tramite apposita procura (power of attorney). Questi ultimi normalmente curano il rapporto con le autorità doganali e gestiscono la documentazione relativa alle pratiche di sdoganamento.

I documenti che accompagnano la merce devono specificare tipologia di merce, numero di pezzi, peso, dimensioni, valore dell'articolo e descrizione dello stesso. In genere, i documenti di entrata devono essere presentati ad un "Port of Entry" statunitense e sono:

- modulo doganale 7533 (o altro modulo richiesto dalla competente autorità portuale);
- prova del diritto di entrata;
- fattura commerciale o fattura pro-forma, qualora la fattura commerciale non fosse disponibile;
- bolla di accompagnamento delle merci, richiesta nel caso in cui la dogana statunitense decidesse di ispezionare la merce; la bolla è, altresì, necessaria a scopi assicurativi qualora si verificassero dei danni alla merce;
- eventuali certificazioni o autorizzazioni particolari richieste dalle agenzie federali statunitensi per determinati prodotti (alimentari, farmaceutici, alcolici e superalcolici, tessili, etc).

Con riferimento all'etichettatura, essa può variare a seconda del prodotto. Per i prodotti alimentari, la Food and Drug Administration (FDA) prevede, salvo alcuni casi di esenzione previsti al verificarsi di alcune precondizioni e/o caratteristiche nutrizionali del prodotto e dimensionali dell'impresa esportatrice negli USA, l'applicazione sul prodotto di un'etichetta che contenga una tabella (leggibile) che può essere anche adesiva, dei valori nutrizionali del prodotto, i dati relativi al produttore, il Paese di origine del prodotto ed ulteriori informazioni utili al consumatore ed alla dogana per determinare l'eventuale responsabilità in caso di danni causati dal prodotto.

Con riferimento alle bevande alcoliche e superalcoliche

la normativa prevista in tema di etichettatura di bevande alcoliche e superalcoliche è di competenza del Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (BATF). Secondo tale normativa, ogni etichetta deve essere preventivamente approvata dal BATF prima di poter essere utilizzata in commercio. In linea generale, l'etichetta dovrà contenere l'indicazione del produttore, del Paese di origine, dell'importatore, della gradazione alcolica, e della quantità espressa in litri ed in once (fluid ounces), come previsto dal Titolo 27 del Code of Federal Regulations, alla parte 4,5 e 7.

Inoltre, è previsto l'ulteriore obbligo di indicare nell'etichetta avvertenza in lingua inglese circa le donne in stato di gravidanza (according to the Surgeon General, women should not drink alcoholic beverages during pregnancy because of the risk of birth defects) e per la guida (beverages impairs your ability to drive a car or operate machinery and may cause health problems).

Si evidenzia l'importanza di fornire istruzioni adeguate con le etichette di qualunque prodotto destinato al commercio negli Stati Uniti al fine di evitare eventuali conseguenze derivanti da responsabilità del produttore.

Ecco che il supporto di un professionista, nonché di un'adeguata copertura assicurativa per responsabilità civile del prodotto sono aspetti importanti per ogni PMI che intende operare con gli USA. Occorre, infatti, tenere presente che il produttore può essere ritenuto responsabile anche per dichiarazioni erranee o ingannevoli al momento di immettere un prodotto sul mercato.

Circa i certificati, la FDA richiede alle imprese estere che esportano verso gli Stati Uniti prodotti che rientrano nella sua competenza specifica.

Il settore alimentare è soggetto a diverse regolamentazioni ed ogni prodotto destinato al consumo negli Stati Uniti deve possedere una certificazione rilasciata dalla Food and Drug Administration. All'interno del settore alimentare, tuttavia, esistono normative diverse per ciascuna categoria di prodotto, dalla carne ai latticini, dai vegetali agli olii ed ai cibi in scatola. Pertanto le Pmi che intendono esportare negli USA devono analizzare e conformarsi alla specifica normativa.

Vale la pena, infine, sottolineare come la Food and Drug Administration, pur occupandosi del settore alimentare, abbia competenza anche in altri settori, quali quelli della cosmetica, delle apparecchiature mediche, della occhialeria, ed altri ancora. In conclusione è importante, tuttavia, ricordare che le leggi, i regolamenti doganali e le quote di importazione dei prodotti alimentari, sono costantemente soggetti a modifiche. Occorre, altresì, sottolineare come le problematiche e le circostanze relative ad ogni transazione si differenzino a seconda della natura dei prodotti e dell'esperienza acquisita dall'importatore.

Giuseppe De Marinis
demarinis@commercioestero.net