



Agenzia per l'innovazione e
l'internazionalizzazione delle imprese
del PTO Nord Barese/Ofantino



MANUALE PER L'ESPORTAZIONE IN USA



Regolamentazione delle importazioni

L'ente governativo statunitense omologo della nostra Agenzia delle Dogane è il U.S. Customs Service del Department of Treasury, che, oltre a controllare il flusso internazionale di merci, provvede alla riscossione di dazi ed alla verifica, con l'ausilio di tecnici provenienti da altre amministrazioni, dei requisiti fito – sanitari dei prodotti provenienti dall'estero, svolgendo anche funzioni di tutela delle frontiere USA dall'ingresso illegale di armi, munizioni, sostanze tossiche, stupefacenti e materiali pedo – pornografici.

La struttura delle dogane statunitensi è articolata in 20 Custom Management Centers (CMCs), ognuno dei quali coordina numerose zone doganali ed aree portuali; ad esempio, nello Stato di New York, il locale CMC (One Penn Plaza, 11th floor, NY 10119 tel. 201-443.0367, fax 201-443.0595) sovrintende a quindici strutture dove viene operato il controllo doganale, in corrispondenza di porti navali, aeroporti, punti di snodo del traffico su gomma.

Le dogane statunitensi dispongono anche di una rete internazionale di informazione ed assistenza, collocata generalmente nelle Ambasciate; in Italia, presso la rappresentanza USA di Via Veneto a Roma, esiste un Customs Attachè che può essere contattato al numero telefonico 06/46742475.

Il sito delle dogane statunitensi (<http://www.customs.gov/>), estremamente completo in termini di informazione agli operatori commerciali internazionali, fornisce anche interessanti dati sull'attività di controllo delle frontiere, che riportiamo di seguito: ogni giorno esso viene esercitato su 1,3 milioni di passeggeri, 2.642 aerei, oltre 50.000 veicoli commerciali, 588 navi da carico. Le attività di prevenzione del contrabbando e del traffico internazionale di stupefacenti esercitato dalle dogane statunitensi portano, ogni giorno, ad una media di 64 arresti e 107 sequestri di sostanze narcotiche.

Sdoganamento e documenti di importazione

La normativa doganale attualmente vigente negli USA deriva dall'applicazione del Custom Modernization Act (Titolo IV del North America Free Trade Agreement Implementation Act, entrato in vigore l'8 dicembre 1993). Principio cardine della regolamentazione in materia è la cosiddetta "informed compliance" che consiste nella condivisione della responsabilità derivante da operazioni doganali tra le dogane e gli importatori.

Le prime si impegnano alla massima diffusione delle informazioni relative ai requisiti e documentazioni che devono caratterizzare le merci devono avere, mentre i secondi devono usare la massima cura nella preparazione dell'operazione e nella collaborazione con gli ispettori doganali.

Quando una spedizione raggiunge il territorio statunitense, l'importatore delle merci (proprietario, acquirente, consignatario o broker abilitato delegato ad effettuare tali operazioni) devono consegnare i documenti relativi all'ingresso delle merci all'Ufficio del direttore doganale del porto di arrivo.



Oltre a contattare le dogane USA l'importatore, per determinate categorie merceologiche, deve interpellare altre agenzie governative, citate nella sezione "Documentazione richiesta" per la verifica dei requisiti tecnici, sanitari e di etichettatura dei prodotti.

Entro quindici giorni di calendario dall'ingresso delle merci nel territorio degli Stati Uniti, devono essere presentati agli uffici doganali i seguenti documenti:

- Entry Manifest, modulo 7533; o Entry/Immediate Delivery, modulo 3461, o altra documentazione eventualmente richiesta dalla direzione locale delle dogane;
- Documentazione relativa al trasporto negli Stati Uniti (polizza di carico, lettera di vettura rilasciata dal corriere);
- Fattura commerciale o fattura "pro forma" nel caso non sia possibile produrre quella commerciale. La fattura deve contenere le seguenti informazioni: porto di ingresso, nomi di venditore ed acquirente, Paese di origine, una descrizione dettagliata della merce, indicazione della sua quantità e del suo valore, indicazione della valuta, nome dello spedizioniere;
- Documentazione descrittiva della natura e della quantità delle merci (Packing list);
- Eventuale documentazione tesa a comprovare l'ammissibilità delle merci all'interno degli Usa.

Esiste una procedura automatizzata Automated Manifest System, che consente il rapido sdoganamento delle merci, basata su uno speciale permesso richiesto precedentemente all'arrivo delle merci al porto di destinazione, con modulo 3461. Tale sistema si applica esclusivamente ai seguenti casi: merci in arrivo dal Canada o dal Messico, forniture ad agenzie governative, **campioni destinati a fiere**, merci specificamente autorizzate dall'amministrazione delle dogane.

Le merci non possono definirsi ufficialmente entrate negli Stati Uniti fino a quando la loro consegna non viene approvata dalla dogana, dietro pagamento dei relativi dazi. L'importatore deve collaborare con i funzionari delle dogane nelle procedure di ispezione e rilascio dei materiali.

Classificazione doganale delle merci

Il codice di classificazione delle merci ("Harmonized Tariff System") ricalca il sistema armonizzato di designazione dei prodotti, a sua volta basato sulla nomenclatura di Bruxelles.

Dazi doganali e imposte addizionali alle importazioni

Tutti i beni d'importazione sono soggetti o esenti da dazi doganali a seconda della classificazione nella Harmonized Tariff Schedule of the United States. L'imposizione varia a seconda del Paese di origine.

Il testo completo della Harmonized Tariff Schedule of the United States, aggiornato al 20 marzo del 2000, è consultabile su Internet all'indirizzo web: <http://dataweb.usitc.gov/SCRIPTS/tariff/toc.html>.

Tale sito appartiene alla U.S. International Trade Commission, agenzia federale incaricata di svolgere attività consultiva in favore di governo e congresso in materia di commercio



internazionale, impatto delle importazioni sull'economia nazionale, ed adozione di misure antidumping e di prevenzione delle violazioni dei diritti relativi alla proprietà intellettuale (brevetti, licenze e marchi).

Il tariffario è suddiviso in due colonne: nella prima sono indicate le tariffe applicabili per le "nazioni più favorite" (MFN, corrispondente alle normali relazioni commerciali), tra cui i Paesi dell'Unione Europea, mentre nella seconda è riportata la tariffa piena (statutory), applicata ai Paesi con i quali gli Stati Uniti non intrattengono positive relazioni politico – commerciali (tale colonna, fino ai primi anni '90, includeva i Paesi Comecon e del blocco comunista).

Gli esportatori dell'Unione Europea le cui merci non siano comprese nella suddetta classificazione, caso piuttosto raro vista la completezza della tariffa doganale statunitense, possono rivolgersi all'US Customs Service presentando la seguente documentazione:

- 1) Una dettagliata descrizione dei beni
- 2) Un campione accompagnato da scheda tecnica sulle caratteristiche
- 3) Costo dei materiali di produzione e percentuale in cui sono impiegati per la realizzazione del prodotto finito
- 4) Indicazioni sulla destinazione d'uso del prodotto e ogni indicazione che possa risultare utile alla sua classificazione.

L'Unione Europea ha firmato all'inizio del 1998 un accordo con gli Stati Uniti, la Transatlantic Economic Partnership, per l'esenzione da ogni tariffa doganale di tutte le transazioni effettuate e completate esclusivamente attraverso Internet (es. acquisto e scarico di documenti o software).

Trattamenti preferenziali

Il 18 maggio del 1998 è stata istituita la Transatlantic Economic Partnership per la riduzione e la progressiva eliminazione delle barriere doganali tra Stati Uniti e Paesi membri dell'Unione Europea. L'obiettivo è perseguito attraverso una progressiva riduzione delle barriere commerciali e l'armonizzazione delle rispettive regolamentazioni. Sono stati ritenuti di particolare interesse i settori: **agricolo**, manifatturiero, dei servizi, le tariffe industriali, il commercio elettronico, la proprietà intellettuale, il copyright, gli investimenti e il regime di libera concorrenza.

Il Generalized System of Preferences (GSP) prevede l'esenzione da tariffe doganali per circa 4.000 tipi di merci, provenienti da un gruppo di Paesi in via di sviluppo e da territori protettorato degli Stati Uniti.

Le Zone Franche sono aree circoscritte ed escluse per legge dalla competenza delle dogane nazionali. Di solito, sono situate presso i punti d'ingresso di parchi industriali o presso i magazzini dei terminali portuali ed aeroportuali. Queste Zone vengono gestite come servizi pubblici dalle autorità statali o locali, o da enti preposti.



Importazioni temporanee e campionari

E' ammessa l'importazione temporanea di merci all'interno degli Stati Uniti per il periodo massimo di un anno, prorogabile sino a tre, dietro versamento di un deposito cauzionale generalmente pari al doppio della tariffa doganale applicabile.

Sono ammessi al regime di importazione temporanea i beni che debbano essere riparati, lavorati o comunque processati, ma non rivenduti negli Stati Uniti e quelli destinati a fiere ed esposizioni.

Lo stesso trattamento è riservato agli articoli di campionario.

Restrizioni alle importazioni

L'importazione di alcune categorie di merci è proibita all'interno degli Stati Uniti, per altre è necessaria una documentazione aggiuntiva (vedi sez. 5.1.2).

Queste le categorie di merci proibite:

- Alcuni oggetti d'arte precolombiana provenienti dai Paesi sudamericani
- Materiale che infrange leggi internazionali di copyright;
- Armi da fuoco non approvate dal Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms;
- Specie animali in via d'estinzione;
- Prodotti derivati da specie animali protette;
- Quasi tutti i tipi di carne fresca;
- Narcotici e farmaci pericolosi (alcuni tipi di steroidi);
- Merci provenienti da Paesi colpiti dall'embargo commerciale Usa.

Classificazione Merci

Uno dei punti principali che si devono considerare per le esportazioni dall'Italia verso gli Stati Uniti è quello relativo alla classificazione della merce in quanto è determinante ai fini dei dazi. La Harmonized Tariff Schedule of the United States il c.d. HTSUS [<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>], cioè il prontuario per la classificazione ed imposizione dei dazi, fu elaborato dal servizio doganale statunitense negli anni '70 cercando di armonizzare il sistema nazionale d'identificazione americano con quello utilizzato in Europa.



I prodotti in importazione vengono classificati nello HTSUS principalmente in base alla loro identità e ai contenuti. La categoria o categorie d'appartenenza devono essere indicate nel compilare le dichiarazioni doganali utilizzando i codici e le descrizioni HTSUS.

Le Dogane pubblicano dei Regolamenti Attuativi per assistere gli importatori nella determinazione della categoria d'appartenenza dei loro prodotti. Inoltre, le Dogane pubblicano le decisioni amministrative quando queste possono fungere da precedente esplicativo per altri importatori in simili condizioni. Infine, proprio per evitare errori che possono risultare in pesanti sanzioni ed ammende, è possibile ottenere pareri previ, sia vincolanti che non per l'amministrazione doganale, spesso nel giro di trenta giorni dalla richiesta.

La determinazione della classificazione d'appartenenza è un processo abbastanza complicato e non sempre del tutto logico. È suggeribile, quindi, di rivolgersi fin dall'inizio ad un consulente doganale con esperienza nel settore specifico del prodotto che s'intende importare negli Stati Uniti.

Come detto, eventuali errori nel classificare i prodotti in importazione, anche se commessi in buona fede, possono risultare estremamente onerosi per l'entità che viene dichiarata quale importatrice. Le Dogane nel rilevare un'incorretta classificazione possono decidere, a secondo della gravità accertabile, di dare luogo ad un'azione giudiziaria nei confronti dell'importatore, con la possibilità che le importazioni della società o prodotti in questione possano essere soggette a lunghi ritardi. Inoltre, in base al Customs Modernization Act, l'importatore ha l'onere di provare che si è comportato in modo corretto e non è stato negligente. L'amministrazione doganale ha quindi un vantaggio procedurale non indifferente e qualora fosse convinta che c'è stata negligenza, le ammende possono divenire piuttosto salate. In caso di dubbio è sempre consigliabile ottenere un parere preventivo dalle Dogane.

Valorizzazione Merce

Altro punto di grande rilevanza in materia doganale per evitare inconvenienti in importazione, è sicuramente quello relativo alla valorizzazione della merce in importazione.

Disposizioni in Generale

Per ogni prodotto classificato nella dichiarazione doganale si dovrà indicare il relativo valore. Un'errata valorizzazione rappresenta il rischio di maggiore importanza nell'importazione di merci negli Stati Uniti. Infatti, in base al Customs Modernization Act, l'importatore ha l'onere di provare di aver usato la "debita attenzione nell'importare, classificare e valorizzare" le merci, in caso contrario qualora l'amministrazione consideri l'importatore negligente, le sanzioni e ammende divengono piuttosto onerose e possono includere delle penali, oltre ad interessi su dazi non pagati o pagati in misura inferiore.

Valorizzazione

L'errore più frequente è quello d'indicare quale valore della merce importata il prezzo riportato nella fattura commerciale. Tuttavia, benché il prezzo commerciale sia il metodo più comune per dichiarare il valore della merce in importazione, è comunque solo uno dei



cinque metodi utilizzati dalle Dogane statunitensi per stabilire il valore di un prodotto, cioè la valorizzazione per l'imposizione dei dazi. Pertanto, qualora le Dogane avessero motivo di credere che il prezzo in fattura non rappresenti adeguatamente il valore reale della merce importata, hanno ampia discrezionalità su come stabilire il valore sul quale imporre i dazi. In ultima analisi, sono le Dogane ad avere il coltello dalla parte del manico.

Per evitare ogni difficoltà si raccomanda di:

Mantenere aggiornati i registri e la documentazione societaria, amministrativa e di contabilità industriale;

Rivolgersi ad uno spedizioniere accreditato e con specifica conoscenza del tipo di merce da importare;

Consultare un legale con esperienza in materia doganale, qualora in dubbio su come stabilire la valorizzazione della merce in esportazione.

Come nel caso della classificazione, anche in materia di valorizzazione è possibile ottenere un parere previo da parte del servizio doganale ed evitare così di correre rischi inutili.

Normativa doganale/fiscale e requisiti tecnici

Documentazione richiesta:

Fattura commerciale

La fattura commerciale deve contenere i seguenti elementi:

- Paese di origine e porto di ingresso negli Usa;
- Dati identificativi della parte venditrice e di quella acquirente;
- Descrizione dettagliata dei beni;
- Quantità, specificando pesi e misure;
- Per beni destinati alla vendita, il prezzo espresso nella valuta con cui sarà effettuato il pagamento.
- I beni consegnati ma non destinati alla vendita dovranno comunque essere indicati con il loro prezzo di mercato.
- Costi relativi all'imballaggio, spese di assicurazione e spedizione e ogni altro onere sostenuto per l'importazione dei beni.
- Sconti e abbuoni.
- La fattura e tutta la documentazione dovranno essere compilate in lingua inglese o accompagnate da traduzione.

L'omissione dei dati richiesti, quali quantità, pesi e misure comporterà l'accertamento da parte delle autorità doganali con addebito dei costi al destinatario delle merci.

Fattura consolare

La fattura consolare non è richiesta.



Certificazioni attestanti l'origine

La documentazione, richiesta per tutti i beni, è la stessa per Stati Uniti, Canada e Messico e deve riportare l'indicazione del Paese in cui le merci sono state prodotte o assemblate.

Documenti speciali

L'importazione di determinate merci può essere proibita o limitata al fine di proteggere l'economia e la sicurezza degli Stati Uniti, per salvaguardare la salute ed il benessere dei suoi cittadini e per prevenire la diffusione di virus, parassiti e batteri che possano minacciare le piantagioni o gli animali.

Le merci sottoposte a specifici controlli in dogana possono essere così ripartite:

a) prodotti agro – ortofrutticoli ed alimentari: (latte e derivati; alcuni tipi di frutti e noci; bestiame e carni macellate; pollame; piante e semi) sono sottoposti alla sorveglianza, sia in termini di requisiti merceologici che di etichettatura, della Food and Drug Administration (Center for Food Safety and Applied Nutrition, U.S. Food and Drug Administration, 5100 Paint Branch Parkway, College Park, MD 20740-3835, <http://www.cfsan.fda.gov/list.html>) e dal Department of Agriculture (Foreign Agricultural Service, Washington, D.C. 20250; <http://www.fas.usda.gov/>).

b) Alcolici: per importare vini, birre e liquori negli USA è necessario ottenere una speciale licenza da parte del Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms of the Department of Treasury, Washington DC 20226, tel. 202.927.8110 (<http://www.atf.treas.gov/alcohol/index.htm>). E' richiesta un'etichettatura speciale per la distribuzione al consumo (che avverte sui rischi in gravidanza e per i guidatori) e il Paese di origine deve essere ben specificato; talvolta tali merci vengono accompagnate dal certificato di origine per evitare l'elusione del regime di embargo con certi Paesi (si pensi, ad esempio, al rum cubano)

Documenti di trasporto

Trasporti via mare: Bill of Landing

Trasporti via aerea : Airway Bill

Non esiste obbligo di assicurazione

Restrizioni quantitative (quotas)

Le restrizioni quantitative fissate dalla tariffa doganale statunitense si applicano a pochi prodotti (a maggio 2002, le sole categorie merceologiche sulle quali si applicano quote sono le seguenti: acciughe, scope in saggina, alcol etilico, carne d'agnello, latte e panna, olive, mandarini, tonno, tondini per edilizia). Per informazioni ci si può rivolgere al Quota Staff, U.S. Customs Service, 1300 Pennsylvania Avenue NW, Washington DC 20229, tel. 202.927.5850.

Contravvenzioni amministrative e sanzioni penali

La normativa doganale vigente prevede che qualsiasi persona che, per dolo, colpa grave o negligenza introduce o tenta di far entrare merci negli USA con dichiarazioni o documentazioni incomplete, è soggetto ad un'ammenda pecuniaria, applicata anche in



caso di assenza delle licenze d'importazione necessarie per determinate categorie di prodotti. In alcuni casi, la merce può essere sequestrata e requisita nell'eventualità che l'ammenda non venga pagata.

In presenza di merci contrabbandate o materiali tossici o pericolosi, violazione della proprietà intellettuale od in caso di documentazione contraffatta, l'illecito amministrativo può trasformarsi in reato penale con una detenzione fino a due anni. Recenti normative, volte a prevenire il fenomeno del riciclaggio di denaro proveniente da traffici illeciti ("Money Laundering Control Act"), prevedono la detenzione fino a 20 anni ed ammende fino a 500.000 dollari.

Requisiti tecnici e standardizzazione, legislazione per imballaggio ed etichettatura

Gli Stati Uniti aderiscono agli standard stabiliti dall'Organizzazione Mondiale per il Commercio (WTO) e dal protocollo ISO 9000-9004. Per informazioni dettagliate è possibile rivolgersi a: National Institute of Standards and Technology (<http://www.nist.gov/>) NIST, 100 Bureau Drive, Stop 3460, Gaithersburg, MD 20899-3460, Email: inquiries@nist.gov Phone: (301) 975-6478, Fax (301) 975-8295

Fondato nel 1901, il NIST è un'agenzia federale che opera all'interno della Technology Administration del Department of Commerce, con l'obiettivo di sviluppare, attraverso la propria rete di laboratori, standard e processi tecnologici finalizzati all'incremento della produttività, alla facilitazione degli scambi commerciali ed al miglioramento della qualità della vita.

Dal 1992, ai sensi del **Fair Packaging and Labelling Act**, gli Stati Uniti richiedono che tutte le etichette per tutti i prodotti riportino le indicazioni di misura espresse sia secondo il sistema SI che secondo quello anglosassone (pollici/libbre). Tutti gli articoli d'importazione devono riportare il Paese di origine, che può essere quello di produzione o di assemblaggio finale. I semilavorati devono indicare il paese di origine solo sull'imballaggio. Da ricordare che le etichette dei prodotti alimentari devono riportare, a differenza di quanto avviene in Unione Europea, una tabella contenente tutte le proprietà nutrizionali (contenuto lipidico, proteico, vitaminico e calorico).

Speciali indicazioni e diciture sono richieste anche per le bevande alcoliche ed altri articoli soggetti a normativa. Tra questi si ricordano: tabacco e sigarette, che devono arrecare l'avvertenza "nuoce gravemente alla salute"; i prodotti infiammabili e le apparecchiature elettroniche, soggette all'omologazione con gli standard della [Federal Communication Commission](#) (FCC).

La Federal Communications Commission (FCC), agenzia governativa direttamente responsabile del proprio operato al Congresso dell'Unione, fu creata nel 1934 dal Communications Act ed è incaricata della regolamentazione della comunicazione interstatale ed internazionale attraverso tutti i principali media non editoriali (radio, televisione, satellite e via cavo).



La Federal Trade Commission (FTC) è invece responsabile per la normativa riguardante la commercializzazione dei prodotti. Alcune diciture sono strettamente regolate dalla FTC che pubblica sul sito <http://www.ftc.gov/> i requisiti necessari per il lecito uso di espressioni come "riciclabile", "dietetico", "gratuito".

Nessun articolo di importazione può contenere l'indicazione USA, United States, o il nome di una località degli Stati Uniti senza dichiarare, immediatamente accanto, il Paese di origine, poiché sarebbe giudicato fuorviante rispetto alla sua reale provenienza.

All'interno della FTC, riveste particolare importanza l'operato del Bureau of Consumer Protection's (<http://www.ftc.gov/bcp/bcp.htm>), il cui mandato è di proteggere i consumatori statunitensi contro attività fraudolente o fuorvianti nella pubblicità, nel marketing e nei servizi finanziari. Particolare attenzione viene attribuita alla pubblicità ed alle etichettature ingannevoli soprattutto in prodotti "sensibili" quali gli alimenti, i medicinali "over the counter" (che non richiedono prescrizione medica), i derivati del tabacco, gli alcolici. Le verifiche sono condotte anche sui prodotti definiti eco – compatibili, bio – degradabili o "ozone free".

Tra le certificazioni di qualità, uno dei marchi più conosciuti negli Stati Uniti è quello degli Underwriters Laboratories - UL, (<http://www.ul.com/>) associazione internazionale di laboratori che da più di un secolo analizzano con imparzialità le caratteristiche di sicurezza e conformità sia di prodotti commerciali che di ambienti di lavoro o comunque aperti al pubblico.

La rete UL si compone di circa 6.000 tecnici e ricercatori in 222 diverse sedi mondiali, che erogano servizi di controllo di qualità e sicurezza in 99 Paesi del mondo.

Underwriters Laboratories, che opera come organizzazione 'not-for-profit', si occupa anche dell'armonizzazione degli standard a livello internazionale e sinora ha stabilito 86 accordi di reciprocità per prodotti certificati da organizzazioni straniere come IMQ, CE, IEC. Per ottenere la certificazione UL o informazioni sull'equipollenza di una certificazione già ottenuta ai fini della commercializzazione di un prodotto sul mercato americano, è possibile rivolgersi alla succursale italiana degli Underwriters Laboratories:

UL International Italia S.r.l.

Via Archimede, 42

I - 20041 Agrate Brianza (Milan) Italy

Phone: + 39 039 6410-100 Fax: + 39 039 6410-600 E-mail: info.it@it.ul.com

Etichettatura

Con poche eccezioni, tutti i prodotti che vengono importati negli Stati Uniti devono essere appropriatamente etichettati e se non lo sono, le Dogane possono, a secondo dei casi, rifiutarne l'importazione o sequestrarli e farli distruggere.

Per ogni prodotto ci sono norme e regolamenti particolari; tuttavia, quelli di maggior rilevanza, non solo per la loro severità, sono relative ai prodotti alimentari e tessili.

Etichettatura dei Prodotti Alimentari

Il Food and Drug Administration (FDA) detta regolamenti inderogabili e molto dettagliati in quanto alle etichette dei generi alimentari.

L'etichetta di un alimento deve contenere obbligatoriamente le seguenti informazioni:

- Identità della merce;



- Quantità netta;
- Ingredienti;
- Nome ed indirizzo del fabbricante, o dell'imballatore o distributore; e
- Informazioni nutrizionali (salvo prodotti esentati).

Tutte le informazioni che devono comparire sull'etichetta sono soggette a norme specifiche presentate nei vari regolamenti emanati dalla FDA, tra le più importanti ricordiamo:

L'identità della merce deve essere indicata con il nome comune o corrente dell'alimento e deve comparire in inglese ed in grassetto sul PDP cioè il riquadro principale dell'etichetta (Principal Display Panel, da cui "PDP"). Inoltre la dimensione di questa scritta deve avere un rapporto ragionevole con la scritta di maggior dimensioni presente nel PDP. In genere deve essere di dimensioni almeno pari alla metà della scritta più grande presente sull'etichetta;

La quantità o peso netto del contenuto dell'alimento deve apparire anch'essa sul PDP, in grassetto, ben in vista, di facile lettera, e ben contrastata in rispetto alle altre informazioni presenti nel PDP. L'indicazione del peso netto deve essere collocata nel terzo inferiore della superficie del PDP e soddisfare le norme riguardanti i caratteri di stampa e le dimensioni;

Le abbreviazioni che possono essere utilizzate per indicare la quantità netta, sono: "weight: wt; ounce: oz; pound: lb ; gallon: gl ; pint: pt ; quart: qt ; fluid: fl.";

Gli ingredienti devono essere elencati, identificati con il loro nome comune, e in ordine decrescente in base alla quantità impiegata nel prodotto.

Le informazioni sul produttore devono comprendere il nome e la sede dell'azienda con indirizzo, città o comune, provincia, stato e codice di avviamento postale di fabbricante, imballatore o distributore. Questi dati devono apparire nel riquadro informativo cioè in quella parte dell'etichetta altra che il PDP e che solitamente si trova nella parte posteriore della confezione o su di un lato. Se l'indirizzo fornito è quello dell'importatore o del distributore, il nome deve essere preceduto da una dicitura del tipo «manufactured for» (cioè fabbricato per conto di) o «distributed by» (distribuito da).

Le informazioni nutrizionali dell'alimento devono essere riportate in base alle dettagliate regole di etichettatura dei cibi risalenti al 1993. Alcuni alimenti ne sono esentati purché in etichetta non si faccia alcun riferimento al valore nutrizionale dell'alimento stesso, altrimenti devono obbligatoriamente sottostare alle norme sulle informazioni nutrizionali.

Il riquadro relativo ai dati nutrizionali, se necessario, deve includere le seguenti informazioni:

Porzione;

Calorie complessive;

Calorie fornite dai grassi;

Grassi complessivi;

Grassi saturi;

Colesterolo;

Sodio;

Carboidrati complessivi;

Fibre alimentari;

Zuccheri;

Proteine; e



Vitamine.

Non è necessario fornire le informazioni nutrizionali se l'alimento contiene quantità insignificanti di tutte le sostanze citate. Si può, invece, utilizzare una formula modificata se il cibo contiene quantità insignificanti di sette o più delle componenti alimentari obbligatorie, una delle quali deve essere la quantità complessiva di calorie. «Insignificanti» significa che sull'etichetta nutrizionale si potrebbe scrivere «zero» o, per quanto riguarda i carboidrati complessivi, le fibre alimentari e le proteine, «meno di un grammo».

Esistono anche delle regole precise che determinano il formato e la posizione del riquadro con le informazioni nutrizionali.

Requisiti supplementari per l'etichettatura degli alimenti

Il PDP sull'etichetta deve essere abbastanza grande da contenere tutte le informazioni obbligatorie con chiarezza e ben evidenziate e si devono evitare elementi che possano creare confusione. Quando le confezioni hanno PDP alternativi, cioè due facciate della stessa etichetta, quelle informazioni devono obbligatoriamente essere presenti su ciascuno di essi.

Le lingue straniere possono essere impiegate per le etichette dei cibi destinati al mercato americano, ma le informazioni sul PDP devono essere in inglese. Se un PDP alternativo è in lingua straniera, deve contenere anch'esso tutte le informazioni obbligatorie.

Sanzioni amministrative per erronea etichettatura

La contravvenzione delle norme sull'etichettatura dei prodotti ed in particolare della dichiarazione della nazione d'origine, può causare ritardi nella procedura di importazione ma anche sanzioni più serie che possono culminare nel sequestro definitivo e distruzione del prodotto sequestrato. È sufficiente che un ispettore doganale abbia un fondato motivo per credere che una legge o regolamento doganale siano stati violati perché possa far scattare delle indagini ed il diniego all'importazione. Un sequestro può anche essere comminato dopo che il prodotto sia stato ammesso negli Stati Uniti e si trovi già in distribuzione o presso i rivenditori al dettaglio.

Se un articolo non è correttamente etichettato al momento dell'importazione, anche se si tratta di un errore non intenzionale, l'importatore verrà sanzionato con l'imposizione di un dazio pari al dieci per cento (10%) del valore doganale del prodotto a meno che lo stesso non venga ri-esportato, distrutto o etichettato correttamente sotto la supervisione doganale (a secondo della serietà dell'errore e recidiva, la dogana può scegliere uno qualunque di queste contravvenzioni).

Nel caso di un primo errore, le dogane solitamente danno la possibilità all'importatore di correggere l'etichetta o di sostituirla con una nuova, o di ri-esportare il prodotto.

La pena massima in caso di frode equivale al valore che il prodotto ha sul mercato statunitense. La multa massima per negligenza grave sarà pari al minore tra il valore di mercato del prodotto negli Stati Uniti e il quadruplo dei dazi legittimamente imponibili, incluse tasse e spese doganali. Nel caso di negligenza la multa massima imponibile sarà pari al valore di mercato sempre negli Stati Uniti, ed il doppio dei dazi, tasse e spese doganali.

Requisiti per la sicurezza del consumatore In base ai regolamenti del "Consumer Products Safety Commission" («CPSC») [www.cpsc.gov] le etichette di certi prodotti, tra i quali in



particolare certi tipi di giocattoli e prodotti per bambini, biciclette, tessuti infiammabili, materiale utilizzato in campo artistico, accendini, sostanze chimiche per la pulizia della casa, devono riportare degli "avvisi di sicurezza" ed una certificazione. È sempre opportuno controllare con il CPSC prima d'importare un prodotto per assicurarsi che il prodotto sia a norma.

Sistema distributivo Usa

Lo schema classico dei canali di distribuzione indica i seguenti canali, a livello vendite all'ingrosso:

- Filiale
- Importatore/Distributore
- Agente/Rappresentante

ed a livello vendite al dettaglio:

- Grandi Magazzini (catene o indipendenti)
- Discount Stores (catene o indipendenti)
- Specialty Stores (catene o indipendenti)
- Catalog Stores
- Negozi privati
- Vendite per corrispondenza (Mail Orders), per telefono o TV.
- Franchising (vendite su licenza)

Negli Stati Uniti, la classificazione delle aree regionali varia a seconda dei settori trattati. Una suddivisione seguita dalla grande maggioranza delle aziende è la seguente:

- New England
- Middle Atlantic
- East North Central
- West North Central
- South Atlantic



- East South Central
- West South Central
- Mountain
- Pacific

Un altro tipo di suddivisione che si indirizza sulle grandi aree metropolitane, e che viene chiamata ADI (Areas of Dominant Influence), oppure MSA (Metropolitan Statistical Areas), classifica tali aree a seconda della loro ampiezza. Le prime 10 più importanti aree sono:

- 1) New York (NY)
- 2) Los Angeles (CA)
- 3) Chicago (IL)
- 4) Filadelfia (PA)
- 5) San Francisco - Oakland - San Jose (CA)
- 6) Boston (MA)
- 7) Washington (D.C.)
- 8) Dallas - Fort Worth (TX)
- 9) Detroit (MI)
- 10) Atlanta (GA)

Riguardo le prospettive future delle vendite on line, un'interessante ricerca di Forrester Research esamina i modelli di comportamento ed il potere di acquisto dei giovani americani, utenti della Rete. Il profilo socio-demografico è: età 16-22 anni; reddito spendibile annuo (globale): 37 miliardi di dollari. Sono 12,4 milioni i giovani utenti Internet (il 50% di quella fascia d'età) e, secondo la ricerca, a differenza degli utenti adulti, hanno ormai "interiorizzato" Internet nei loro modelli di comportamento (e consumo). Questo significa che la Rete è per loro il principale strumento per studiare, divertirsi, fare conoscenze e, non ultimo, per fare acquisti. Questa interiorizzazione ha diverse importanti implicazioni per coloro che vogliono offrire prodotti/servizi di valore su Internet a questi consumatori:

- 1) fornire informazioni dettagliate ed aggiornate;
- 2) offrire qualcosa in cambio delle informazioni personali del giovane utente;
- 3) ampia possibilità di configurare il



prodotto/servizio secondo le esigenze del consumatore; 4) prove gratuite ed omaggi mirati per attrarre l'attenzione; 5) ampio utilizzo dell' email per costruire la fedeltà del giovane utente, attraverso messaggi-novità mirati alle sue esigenze.

Riguardo le vendite tramite cataloghi postali, si rileva che i consumatori sono incentivati a comprare per corrispondenza da normative fiscali che annullano le tasse su un prodotto, se spedito ad un indirizzo in uno Stato diverso da quello del produttore. A seconda della dimensione e del peso dell'oggetto, i prezzi di spedizione possono rivelarsi fortemente inferiori alle tasse che sarebbero aggiunte se il consumatore completasse il suo acquisto nello Stato di residenza.

Negli Stati Uniti è molto diffuso il modello del centro commerciale che riunisce attorno a un grande magazzino una serie di piccole boutique, negozi affiliati (franchise) e generalmente un'area di ristoranti fast food.

La principale catena di grandi magazzini americana è Wal-Mart, molto diffuse i punti vendita delle catene Sears, J.C. Penny e Federated Department Stores, che controlla i grandi magazzini Macy's e Bloomingdale's.

Florida, Texas e Pennsylvania sono gli Stati con il maggiore numero di centri commerciali, mentre la zona nord orientale del Paese ha la più densa concentrazione. Il numero di centri commerciali negli Stati Uniti sfiora ormai i 43 mila, numero più che raddoppiato dagli inizi degli Anni Ottanta.

Il concetto dello "Shopping Center" è stato trasferito anche su Internet, dove le due forme di distribuzione si sono fuse creando quelli che gli analisti definiscono "Cyber-Mall", ovvero centri commerciali in rete dove è possibile fare acquisti navigando attraverso "pagine" gestite da vari operatori commerciali uniti in un unico grande sito.

La scelta dei canali distributivi è strettamente legata al tipo di prodotto che si vuole esportare, alla distribuzione geografica dei potenziali clienti e della concorrenza, ed all'ampiezza degli investimenti finanziari dedicati all'impresa.

La legge statunitense proibisce espressamente all'importatore, da solo o insieme ai suoi concorrenti, di fissare un prezzo di vendita minimo, massimo od unico. Al venditore, è anche vietato specificare l'ammontare dello sconto che può essere offerto o il meccanismo di tale sconto; nonché specificare che tutti gli acquirenti del suo prodotto lo debbano porre a loro volta in vendita allo stesso prezzo. Di conseguenza, i prezzi di vendita al dettaglio sono necessariamente "consigliati" (suggested retail price). Inoltre, un esportatore verso gli Stati Uniti non può fare discriminazione di prezzi o di cambio tra due acquirenti che si trovino nella stessa identica situazione. Infine, è vietato all'esportatore fare accordi con i suoi concorrenti per stabilire un prezzo uniforme di vendita al pubblico.