agência digital

Como vender em outros países

Volume 4
Mercado americano

MOVE+ SEBRAE

© 2024. Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610).
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Pará / Sebrae-PA.
Municipalidade, 1461 - CEP 66.050-350, Belém PA - Tel: 0800 570 0800

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

José Conrado Santos
Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior
Diretor Superintendente

Maria Domingas Ribeiro Paulino
Diretora Técnica

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues
Diretora de Operações

UNIDADE DE RELACIONAMENTO EMPRESARIAL - URE

Antônio Romero Pinto - Gerente
Rosemery Dias Pires – Coordenadora
Francisco de Figueiredo Brito
Georgiane de Nazaré Arruda Titan
Juliana Rose Queiroz de Almeida Mufarrej
Leda Rosana Barreira Magno
Péricles Diniz Ferreira de Carvalho
Thays de Cassia Rodrigues Pinto Pantoja

UNIDADE DE PROJETOS ESTRATÉGICOS - UPE

Bruna Jackellyne da Rocha de Siqueira Rodrigues - Gerente
Marcus Tadeu Bastos Alves - Coordenador
José Antonio Elleres Dias

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA - UGE

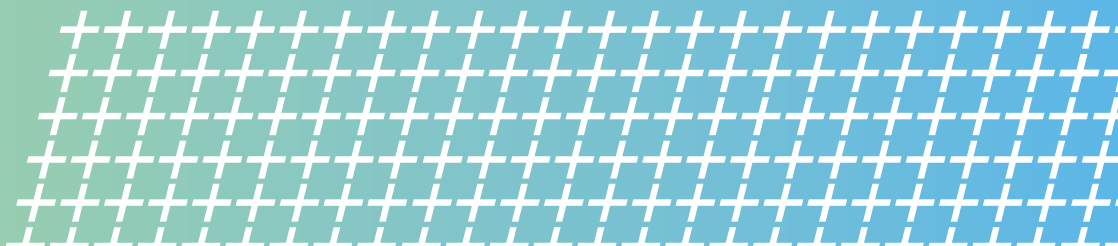
Clemilton Jansen Holanda - Gerente
Miguel Pantoja da Costa Júnior - Coordenador
Adauto Lobo de Oliveira
Franciane da Silva Cruz
Geiza Roberta Begot de Almeida Paiva
Mara Cristiane Barroso Juarez Peres
Maryellen Lima Rodrigues Pinto
Roberto Bellucci
Solano de Vasconcelos Lisboa Filho

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS SEBRAE/PA
José Antonio Elleres Dias
Juliana Rose Queiroz de Almeida Mufarrej
Leda Rosana Barreira Magno
Roberto Bellucci

TEXTO E PESQUISA
Ex-Libris Comunicação Integrada

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO
Ex-Libris Comunicação Integrada

REVISÃO DE CONTEÚDO
Ex-Libris Comunicação Integrada



Índice

1 Introdução 4

2 Visão geral e oportunidades 5

3 Passo a passo para a exportação 7

4 Normas específicas para os Estados Unidos 12

5 Embalagens e rótulos 15

6 Conclusão 19

1. Introdução

O mercado americano representa uma excelente oportunidade para os empreendedores que desejam expandir seus horizontes e introduzir seus produtos numa das maiores economias globais. A demanda por produtos regionais alinhados com a cultura brasileira, éticos e sustentáveis, incluindo aqueles certificados como *cruelty free*, está em ascensão, criando uma janela de oportunidades para produtos que respeitem esses valores.

Compreender as particularidades do consumidor americano e as regulamentações do mercado dos Estados Unidos é fundamental. Aqui oferecemos um roteiro completo, mas é importante você saber que pode contar com o apoio e suporte do **Sebrae Internacionalização** para os melhores encaminhamentos para a exportação de seus produtos.

Ao apostar na exportação, você não apenas diversifica suas fontes de receita, mas também expande a visibilidade da sua marca globalmente. Isso fortalece sua posição no mercado e pode proporcionar um aumento considerável nos seus lucros. Neste e-book, focaremos em como a exportação para os Estados Unidos pode ser uma alavanca poderosa para o crescimento do seu negócio.

Produto cruelty free – ou livre de crueldade – significa que não realiza testes em animais em sua produção, e que suas matérias-primas também não fazem uso desse tipo de testagem. Saiba mais sobre essa tendência neste artigo do Sebrae.

2. Visão geral e oportunidades

Os Estados Unidos são reconhecidos por sua economia robusta e por serem um dos principais destinos para exportações globais. Com uma população diversificada e uma cultura de consumo que valoriza tanto a qualidade quanto a sustentabilidade, produtos do Pará têm grande potencial de aceitação nesse mercado. Especialmente produtos orgânicos, artesanais e aqueles com certificações éticas, como ***cruelty***

free, encontram um terreno fértil entre os consumidores americanos.

No contexto dos produtos do Pará, itens como cosméticos naturais, alimentos orgânicos e artesanatos sustentáveis podem se destacar. A crescente busca por produtos que apoiem a saúde e o bem-estar, juntamente com uma preocupação ambiental, posiciona bem os produtos paraenses nesse mercado. Explorar esses nichos não apenas responde a uma demanda, mas também eleva o perfil dos produtos exportados, associando-os à qualidade e responsabilidade social e ambiental dos produtos do Brasil.

Saiba qual a documentação necessária para exportar neste artigo do Sebrae.

A integração de tecnologias e práticas sustentáveis pode ainda agregar valor aos produtos paraenses, aumentando sua competitividade no mercado americano. O governo brasileiro oferece programas que incentivam a exportação, especialmente para os pequenos empreendedores. Além disso, o governo americano e diversas organizações não-governamentais têm políticas que podem beneficiar importadores e exportadores de produtos sustentáveis e éticos. Familiarizar-se com esses programas pode proporcionar vantagens estratégicas, como subsídios, incentivos fiscais e apoio logístico.

3. Passo a passo para a exportação

Exportar para os Estados Unidos exige um bom planejamento e uma compreensão profunda tanto do mercado de destino quanto das normas internacionais de comércio. O primeiro passo é realizar uma pesquisa de mercado detalhada para entender as preferências e necessidades dos consumidores americanos. Esta pesquisa ajudará a adaptar seus produtos às expectativas do mercado, maximizando assim suas chances de sucesso.

O próximo passo é garantir que todos os aspectos legais e regulatórios estejam em conformidade com as exigências do mercado americano. Isso inclui certificações que atestem a qualidade e a procedência do produto. Certificações que garantam a sustentabilidade e outras, como a ***cruelty free***, quando aplicáveis, são bem-vindas. É também importante estabelecer uma logística eficiente para o transporte e a distribuição dos produtos, escolhendo parceiros que compartilhem dos mesmos valores éticos e ambientais de sua empresa.

Leve seus produtos e serviços para além do Brasil com o curso Exportação: seu negócio cruzando fronteiras, do Sebrae.

3.1 Detalhando o passo a passo:

a) Planejamento estratégico:

- Defina os estados ou regiões dos EUA para exportar, considerando fatores como demografia e preferências de consumo.
- Conheça o público e a cultura local para adaptar suas estratégias de marketing e produto.
- Garanta capacidade de suporte pós-venda em inglês, considerando também a presença de outras línguas comuns como espanhol.

b) Análise de cenários:

- Desenvolva um plano de ação claro, definindo metas realistas e alinhadas aos objetivos de expansão internacional.

- Realize pesquisas de mercado para compreender melhor o ambiente regulatório e as preferências dos consumidores nos Estados Unidos.

c) Detalhamento do processo:

- Analise muito bem as exigências, incluindo barreiras tarifárias e não tarifárias que podem afetar a entrada e a operação de seus produtos.

- Evite riscos legais e comerciais assegurando a conformidade com todas as regulamentações e padrões necessários.

d) Concorrência e distribuição:

- Estude a concorrência para entender o ambiente no qual irá competir, identificando principais players e estratégias de mercado.

- Conheça e escolha a estrutura de distribuição mais adequada para seus produtos, considerando fatores como custo, alcance e eficiência.

e) Apoio governamental:

- Aproveite os programas de apoio à exportação oferecidos pelo

governo brasileiro, como o Apex-Brasil, que oferece suporte a exportadores brasileiros e o Programa Exporta Mais Brasil para potencializar suas possibilidades de negócios.

- Explore incentivos e tratados comerciais entre Brasil e Estados Unidos que possam beneficiar a exportação de seus produtos.

f) Gerenciamento de entrega e logística:

- Utilize serviços logísticos que ofereçam soluções completas e eficientes, adaptadas às necessidades de entrega nos Estados Unidos.

- Selecione o modal de transporte mais adequado, considerando fatores como custo, tempo e características dos produtos.

- Os Correios têm o **Exporta Fácil+**, um serviço que tem como objetivo facilitar a logística para exportação de produtos brasileiros. Uma solução completa e acessível.

g) Exploração do e-commerce como canal de vendas:

- Invista no e-commerce para acessar diretamente o consumidor americano, aproveitando plataformas estabelecidas.

- Informe-se sobre regulamentações de e-commerce, incluindo questões de precificação, impostos, logística e conformidade legal.

- Utilize marketplaces como **Amazon**, **eBay** e **Walmart** para aumentar a visibilidade e acessibilidade dos seus produtos.

h) Aspectos legais e regulatórios:

- Familiarize-se com as barreiras tarifárias e não tarifárias aplicáveis, preparando-se para atender a todas as exigências legais e regulatórias.

- Garanta que toda a documentação necessária esteja correta e completa para evitar problemas legais.

- Informe-se sobre regulamentações específicas, como as normas da **Federal Drug Administration FDA** para alimentos e cosméticos, e certificações ambientais como a **USDA Organic**, do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

- Certifique-se de que seus produtos e embalagens cumpram com todas as normas e certificações exigidas pelo mercado americano.

Também é importante que os empresários e empreendedores fiquem atentos às principais regulamentações que se aplicam a alimentos e bebidas, cosméticos, produtos vegetais, e algumas certificações relevantes para o mercado americano.

4. Normas específicas para os Estados Unidos

a) Alimentos e bebidas:

- **Food and Drug Administration (FDA)**: esta é a agência responsável pela regulamentação e supervisão de alimentos, bebidas e suplementos. Os regulamentos incluem o **Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FD&C Act)** que exige que os alimentos sejam seguros, higiênicos e rotulados adequadamente.

- **United States Department of Agriculture (USDA)**: supervisiona carnes, aves e produtos derivados, garantindo que sejam processados em condições sanitárias e rotulados adequadamente.

- **National Organic Program (NOP)**: parte do USDA, este programa regula todos os produtos orgânicos, assegurando que cumpram com os padrões nacionais de produção orgânica.

B) Higiene pessoal, perfumaria, cosméticos:

- **Food and Drug Administration (FDA)**: cosméticos e produtos de higiene pessoal são regulados pela FDA sob o FD&C Act, que exige que sejam seguros para o uso pretendido e adequadamente rotulados.

C) Produtos vegetais:

- **Food Safety Modernization Act (FSMA)**: este ato moderniza a segurança alimentar, focando na prevenção de contaminação de alimentos durante o cultivo, colheita, embalagem e armazenamento.

- **Plant Protection Act**: regula a importação e exportação de produtos vegetais para prevenir a introdução de pestes e doenças nos EUA.

Certificações relevantes para o mercado americano:

Certificação Fairtrade: a **Fairtrade America** opera nos Estados Unidos assegurando que produtos como café, chá, e chocolate cumpram com padrões internacionais Fairtrade, que promovem práticas comerciais justas e sustentáveis.

Certificação Orgânica **(USDA Organic)**: esta certificação assegura que produtos são cultivados e processados de acordo com padrões federais de agricultura orgânica, incluindo restrições ao uso de agrotóxicos e fertilizantes sintéticos.

Certificação Rainforest Alliance: esta certificação não só está presente na América Central como também é reconhecida globalmente, inclusive nos EUA. Ela certifica que produtos agrícolas são produzidos de maneira sustentável, respeitando o ambiente, trabalhadores e comunidades locais.

Cruelty Free: Produtos com essa designação são cada vez mais procurados nos Estados Unidos, refletindo uma tendência global de conscientização sobre o bem-estar animal. A **certificação "cruelty free"** garante que os produtos e seus ingredientes não foram testados em animais, um critério essencial para muitos consumidores americanos.

Para obter a certificação ***cruelty free***, é necessário submeter-se a uma avaliação realizada por organizações reconhecidas, como a **Cruelty Free International** ou a **Leaping Bunny**. Cada uma dessas organizações tem critérios específicos e processos de verificação que devem ser rigorosamente seguidos.

Forest Stewardship Council (FSC): Esta certificação garante que produtos madeireiros ou não madeireiros sejam oriundos de manejo florestal responsável.

Responsabilidade social e sustentabilidade em alta

Empresas que exportam para os EUA também devem estar cientes das normas de sustentabilidade, que podem afetar não apenas a aceitabilidade dos produtos, mas também sua competitividade no mercado. Garanta que seus processos de produção e produtos finais estejam em conformidade com as expectativas do consumidor americano em termos de responsabilidade ambiental e social.

5. Embalagens e rótulos

A embalagem de um produto não só protege o conteúdo durante o transporte, mas também serve como uma poderosa ferramenta de marketing na prateleira. No mercado americano, a embalagem deve cumprir uma série de requisitos legais e regulatórios, além de atender às expectativas dos consumidores por transparência e sustentabilidade.

Os requisitos de rotulagem nos EUA variam de acordo com o tipo de produto, mas geralmente incluem informações precisas sobre os ingredientes, instruções de uso, advertências de segurança e, no caso de produtos alimentícios, informações nutricionais.

A embalagem também pode ser um diferencial competitivo no mercado, especialmente se alinhada com as tendências de consumo locais. Embalagens inovadoras que combinem funcionalidade, estética e sustentabilidade podem ajudar a posicionar seus produtos como líderes em um segmento de mercado altamente consciente e exigente. Isso pode incluir o uso de materiais recicláveis ou biodegradáveis, bem como técnicas que reduzam a quantidade de resíduos em sua fabricação. A certificação FSC para papel e cartão podem agregar valor a seus produtos, assim como ter o selo ***cruelty free*** no rótulo, pode ser um diferencial para que o consumidor escolha seu produto.

A tecnologia também pode ser uma grande aliada nesse processo; com o uso de QR codes e realidade aumentada, pode oferecer aos consumidores informações claras e detalhadas sobre a origem e a produção dos produtos, reforçando a transparência e fortalecendo a confiança na marca. Além disso, a personalização das embalagens para atender às preferências específicas de diferentes segmentos de mercado pode melhorar a experiência do consumidor, aumentando a fidelidade e o engajamento com a marca.

5.1. Regulamentações gerais de embalagens:

- **Resource Conservation and Recovery Act (RCRA)**: regula a gestão e descarte de resíduos sólidos e perigosos nos EUA, incluindo padrões para embalagens que visam minimizar o impacto ambiental.

- Toxic Substances Control Act (TSCA): é uma lei administrada pela **Agência de Segurança Ambiental** e assegura que materiais usados em embalagens não liberem substâncias tóxicas que possam contaminar alimentos ou produtos.

a) Rotulagem e segurança:

- **Fair Packaging and Labeling Act (FPLA)**: requer que todos os produtos de consumo embalados exibam identificação clara, com informações sobre o conteúdo e a empresa, além de instruções de uso.

- **Food and Drug Administration (FDA)**: Regula a rotulagem de alimentos, bebidas, cosméticos e dispositivos médicos, garantindo que as embalagens sejam seguras para uso e forneçam informações adequadas sobre ingredientes e segurança.

b) Certificações específicas para materiais:

- **Forest Stewardship Council (FSC)**: similar à União Europeia, o certificado FSC também é reconhecido nos EUA e assegura que o papel e outros materiais de base florestal sejam provenientes de florestas geridas de forma responsável.

- **Recycled Content Certification**: certificações para materiais reciclados são importantes para validar a porcentagem de conteúdo reciclado nas embalagens, com várias agências oferecendo selos de validação.

c) Reciclabilidade e sustentabilidade:

- **Environmental Protection Agency (EPA)**: promove regulamentações e programas que incentivam a reciclagem e o uso de materiais biodegradáveis em embalagens.

- **California's Proposition 65**: exige rótulos de advertência em embalagens que contêm substâncias conhecidas por causar câncer, defeitos congênitos ou outros danos reprodutivos.

d) Rotulagem ambiental:

- **Energy Star and Eco Label**: programas que fornecem rótulos para produtos e embalagens que cumprem critérios específicos de eficiência energética e impacto ambiental reduzido.

- **Biodegradable Products Institute (BPI)**: certifica produtos e embalagens que são compostáveis em instalações industriais, ajudando os consumidores a identificarem embalagens com impacto ambiental reduzido.

As leis e regulamentos dos EUA podem ser complexos e estão sujeitos a mudanças. Portanto, é recomendável que você busque apoio junto à equipe do Sebrae e verifique sempre as informações em sites de agências governamentais, como a FDA (Food and Drug Administration), USDA (United States Department of Agriculture), e EPA (Environmental Protection Agency), onde estas são sempre detalhadas e atualizadas.

6. Conclusão

A expansão para o mercado americano oferece uma grande oportunidade para os empresários do Pará que desejam internacionalizar seus negócios. O Objetivo deste e-book foi fornecer uma visão clara dos passos necessários para entrar e se estabelecer neste mercado dinâmico.

Com os conhecimentos e estratégias discutidos neste e-book, esperamos que você esteja bem equipado para fazer essa transição com sucesso. Lembre-se de que cada passo em direção à internacionalização não só potencializa seus negócios, mas também contribui para a projeção global dos produtos e culturas do Pará.

Com dedicação, pesquisa e estratégia, o sucesso no mercado americano está ao seu alcance. É fundamental continuar explorando as tendências de mercado e adaptar-se às mudanças regulatórias e de consumo.

O **Sebrae-PA** segue à disposição para fornecer suporte, recursos e orientação à medida que você avance nesta jornada de exportação. Você pode também consultar nossos especialistas pelo 0800-570-0800. Conte com o Sebrae!

Acesse o portal do Sebrae

agenciadigital@pa.sebrae.com.br

@sebraepa

SebraenoPara

0800 570 0800 - pa.loja.sebrae.com.br
www.sebrae.com.br/para