

**Importação e venda por grosso de bebidas alcoólicas na Área
“Tri-State” (Connecticut, Nova Jérсия e Nova Iorque):
Um manual para produtores estrangeiros**

ZARA LAW OFFICES



**111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com**

**New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com**

Introdução

Pretende-se que o seguinte seja um breve guia para as adegas, destilarias e outras empresas do sector das bebidas alcoólicas, em particular aquelas além-mar, interessadas em estabelecer um negócio de importação ou venda por grosso em Nova Iorque ou arredores. Embora este guia tencione abordar algumas das questões mais importantes, outras poderão surgir dependendo da sua situação particular. Não se supõe substituir o aconselhamento legal específico.

1. Porque escolher a área “Tri-State” para o seu negócio de venda por grosso?

O termo “Tri-State” é geralmente usado para referir a área metropolitana de Nova Iorque. Engloba a cidade de Nova Iorque e as cidades, municípios e subúrbios circundantes, nos estados de Nova Jérсия, Nova Iorque e Connecticut, situados à distância do trajecto diário dos trabalhadores para Nova Iorque. Com mais de 18 milhões de residentes, é a zona mais populosa dos Estados Unidos e pátria de um grande número de consumidores abastados.

A área “Tri-State” situa-se próxima do maior complexo portuário da costa Leste do país, o Porto de Nova Iorque/Nova Jérсия. Esta área é servida por três (3) aeroportos principais e vários secundários, bem como por inúmeras auto-estradas e interestaduais. Ao contrário de muitas outras áreas nos Estados Unidos, também conta com um vasto sistema de transportes públicos.

Em resumo, a área “Tri-State” é uma opção atractiva onde estabelecer o seu negócio de venda de álcool por grosso.

2. O sistema “three-tier” e a proibição “tied-house” - as complicações da distribuição do álcool nos Estados Unidos

Nos Estados Unidos, a distribuição e venda de bebidas alcoólicas é rigorosamente regulamentada. Embora existam algumas leis e regulamentações ao nível federal (ver secção B a seguir), a constituição dos Estados Unidos confere aos cinquenta (50) estados o poder para regulamentar grande parte das questões relacionadas com a distribuição e venda de álcool nos respectivos territórios.

As leis promulgadas nos diferentes estados variam substancialmente, mas quase todos eles utilizam o chamado sistema “three-tier” (de três níveis). Basicamente, o termo



refere-se a um sistema de distribuição de bebidas alcoólicas em que o produtor (o primeiro nível) vende os vinhos a um distribuidor (segundo nível) que por sua vez os vende a um retalhista, por exemplo uma loja de bebidas ou restaurante (terceiro nível).

Os estados desenvolveram os seus próprios sistemas de licenciamento para estes três níveis de empresas do sector. Em geral, cada grupo envolvido terá de ter uma licença do estado onde actua e apenas poderá celebrar contratos com aqueles licenciados no seu estado. Por exemplo, um retalhista licenciado em Nova Iorque está por lei obrigado a comprar os produtos exclusivamente a grossistas licenciados em Nova Iorque.

O termo “tied-house” refere-se à proibição das empresas do sector das bebidas alcoólicas, tais como produtores, grossistas ou importadores de bebidas alcoólicas, de terem vínculos a retalhistas. Por exemplo, não podem ter feito sociedade com um retalhista, nem exigir-lhe que fique com quota-parte dos produtos ou induzi-lo a comprar os seus produtos em exclusivo. Embora a lei federal, assim como algumas leis estatais, contenham provisões acerca deste regime, há certas situações em que esta proibição não

será aplicada. É essencial que estruture o seu negócio de forma a não violar qualquer lei "tied-house", seja a nível federal ou nos estados em que pretende vir a operar.

Regulamentação da distribuição de bebidas alcoólicas ao nível federal

1. O Departamento do Comércio e Impostos sobre o Álcool e o Tabaco (TTB)

A principal lei federal para a regulamentação da importação, distribuição e venda de vinhos ao nível federal é a Lei Federal para a Administração do Álcool (FAA)



(*Federal Alcohol Administration Act*).

A FAA estipula que “será considerado ilegal, excepto no seguimento de uma autorização básica passada pelo Secretário das Finanças (*Secretary of the Treasury*), o envolvimento em negócios de importação, venda por grosso, mistura ou rectificação de

bebidas alcoólicas, bem como na produção de bebidas destiladas ou vinhos nos Estados Unidos”.

A FAA e regulamentos de implementação estabelecem as normas para a emissão de uma autorização básica. Estas são atribuídas pelo TTB (Departamento do Comércio e Impostos sobre o Álcool e o Tabaco), uma divisão do Departamento do Tesouro norte-americano (*Department of the Treasury*).

2. A Licença Básica

Os importadores que pretendam importar bebidas alcoólicas para os Estados Unidos e, conseqüentemente, distribuí-las aos grossistas e retalhistas deverão candidatar-se a uma Licença Federal Básica de Importador (de aqui em diante “Licença Básica”).

Tenha em conta que, ao nível federal, apenas necessita de uma licença de grossista adicional se pensa vender outros produtos para além dos que pretende importar. Em qualquer caso, a candidatura à licença de grossista pode ser formalizada combinando a parte importadora e a retalhista na mesma candidatura à Licença Básica. Neste momento, o TTB não cobra qualquer taxa para a candidatura à Licença Básica.

Não se exige que os candidatos à Licença Básica sejam cidadãos americanos ou residentes permanentes (ou seja, detentores do Green Card). No entanto, faz-se uma verificação dos antecedentes dos indivíduos apresentados na candidatura (por exemplo, funcionários e directores caso o candidato seja uma corporação, ou associados caso seja uma LLC (Companhia de Responsabilidade Limitada), assim como todos os outros nomeados. No caso de estrangeiros ou pessoas que tenham vivido os dez (10) últimos anos no estrangeiro ou que tenham ligações a um país estrangeiro, a verificação dos antecedentes poderá envolver os registos da Interpol e tardar bastante mais. O TTB solicitará uma entrevista telefónica à pessoa a ser contactada em primeiro lugar de parte do candidato.

A par da sua candidatura à Licença Básica, os importadores deverão apresentar uma cópia do contrato com o seu fornecedor estrangeiro ou uma Carta de Intenções do mesmo, referindo os produtos a ser importados para os Estados Unidos.

Tenha em conta que, na qualidade de importador, terá de manter um escritório físico nos Estados Unidos. Recomenda-se vivamente que se trate de um escritório profissional genuíno com alguém presente durante o horário laboral normal (de segunda a sexta, das 9 às 17 horas), já que o TTB tem o direito de fazer inspecções às instalações e registos das mesmas.

Embora a candidatura e obtenção da Licença Básica não implique nenhuma taxa de registo, e uma vez que importa bebidas alcoólicas para os Estados Unidos, será responsável pelo pagamento do imposto federal de consumo (*Federal Excise Tax*) aplicado a esses produtos.

Obtenção de um “Certificados de Aprovação do Rótulo” (COLA) para os seus produtos

Antes da importação de um produto alcoólico para os Estados Unidos, o respectivo rótulo terá de ser aprovado pelo TTB. O Certificado de Aprovação do Rótulo ou COLA autoriza o portador do mesmo a engarrafar ou importar bebidas alcoólicas que exibam rótulos idênticos aos apresentados no certificado.

Tenha em atenção que apenas pode candidatar-se à aprovação do rótulo após ter obtido uma Licença Básica do TTB. As candidaturas ao COLA deverão ser submetidas através do sistema on-line do TTB após obter os dados de acesso à sua conta. A aprovação de rótulo não implica o pagamento de qualquer taxa.

Em determinadas circunstâncias, o importador poderá obter uma isenção temporária do COLA para amostras de produtos enviadas pelo seu fornecedor. Em caso de aprovação, as amostras poderão ser importadas sem o COLA. No caso de certos produtos, o TTB exige uma avaliação e aprovação de produto prévias à emissão do COLA. A avaliação tem por objectivo determinar se o rótulo sugerido identifica correctamente o produto contido na garrafa. Se o seu produto for sujeito a uma avaliação prévia ao COLA, o tipo de avaliação de produto exigida depende da formulação e origem do mesmo.



Depois da avaliação prévia do produto estar concluída, deve incluir uma cópia desta avaliação quando candidatar esse produto ao COLA.

Estabelecer uma operação grossista ao nível estatal

1. Incorporar a sua empresa

Recomendamos incorporar uma entidade comercial no estado norte-americano em que pretende estabelecer o seu negócio grossista. Em geral, não recomendamos apenas o registo e obtenção da licença comercial estatal por parte da empresa estrangeira. Embora isso seja possível em muitos estados norte-americanos, o registo da sua empresa aqui iria expô-la a processos judiciais nos Estados Unidos.

De igual modo, não recomendamos actuar como proprietário exclusivo, em especial por razões ligadas a impostos e responsabilidades legais.

Escolher o tipo de entidade adequado à sua empresa

Embora a escolha do formato legal da empresa dependa da sua situação particular e plano de negócios, em geral recomenda-se a Companhia de Responsabilidade Limitada (LLC) como opção razoável para os nossos clientes estrangeiros interessados em importar e vender bebidas alcoólicas por grosso.

Comparando com a corporação, a escolha de uma CRL permite uma estrutura de gestão algo mais flexível e direccionada para as necessidades actuais de comércio.

Além disso, a CRL torna-se apelativa pois permite evitar a dupla tributação dos seus proprietários (os chamados membros). Os ganhos e perdas de uma CRL podem ser “passados” aos seus membros e assim reflectir-se apenas nas respectivas declarações de impostos pessoais.

Requisitos básicos

Para começar, a companhia terá de obter um Número de Identificação de Empregador (EIN) emitido pelas autoridades fiscais federais, o Gabinete do Departamento do Tesouro (IRS) (*Internal Revenue Service*). Este número será a identificação da entidade para efeitos fiscais.

A respeito da candidatura à Licença Básica, importa referir que o EIN é essencial para a conclusão da mesma. Assim, este terá de ser obtido antes de poder submeter ao TTB a candidatura à Licença Básica. O mesmo se aplica à candidatura para grossista nos três estados.

Para se candidatar ao EIN terá de preencher o formulário SS4. Tenha em conta que o IRS emitirá um EIN para a CRL cujos membros não possuam um número de Segurança Social norte-americano. Os membros da CRL que não tenham um número de Segurança Social e não reúnam as condições para obter o mesmo, deverão em vez deste obter um número de identificação fiscal individual (ITIN) por altura da entrega da declaração de rendimentos da companhia. Tenha em conta que o ITIN é emitido apenas para efeitos de processamento de impostos. O ITIN não confere qualquer estatuto de imigração ou autorização de trabalho nos Estados Unidos a indivíduos em específico.

Requisitos de publicação de Nova Iorque para Companhias de Responsabilidade Limitada

Nos termos da lei para as CRL de Nova Iorque, a CRL é obrigada a publicar um Aviso de Formação (*Notice of Formation*) durante as seis (6) semanas consecutivas e nos 120 dias após a sua formação. A publicação deve ser feita em jornais designados pelo Oficial do Município (*County Clerk*) e deve, por outro lado, obedecer a determinados requisitos estatutários. Não é necessário que esteja concluída antes do início das operações da CRL. No entanto, caso a CRL não cumpra com a obrigatoriedade de publicação, o Departamento de Estado de Nova Iorque poderá suspender o seu exercício

no estado. Tenha em conta que a obrigatoriedade de publicação também se aplica às CRL estrangeiras (ou seja, uma CRL incorporada noutra estado ou país) que requeiram autorização para negociar em Nova Iorque.

Os custos de publicação e arquivamento necessários varia consoante o município, mas pode alcançar os 1800 dólares (excluindo as taxas legais). Se decidir operar como uma CRL mas está indeciso quanto à localização da sua empresa grossista, a obrigatoriedade de publicação em Nova Iorque é certamente um factor a ter em conta.

2. O licenciamento da venda de álcool por grosso em Connecticut, Nova Jérsia e Nova Iorque

De seguida, descreve-se os requisitos essenciais aplicáveis às licenças de venda por grosso em cada um dos três (3) estados. Tenha em conta que pode haver distinções no que respeita aos diferentes grupos de bebidas alcoólicas, ou seja, cerveja, vinho ou destiladas. Para primeira comparação, talvez queira consultar a respectiva tabela de venda por grosso de cerveja, vinho e destiladas, a qual compilámos e apresentamos na secção de bebidas alcoólicas do nosso Web site.

Na área “Tri-State”, as autoridades estatais responsáveis pela aplicação das leis estatais de bebidas alcoólicas (leis ABC) e pela emissão de licenças relacionadas com a produção e venda de álcool nos respectivos territórios são: o *New Jersey Department of Alcoholic Beverage Control* (NJDABC), a *New York State Liquor Authority* (NYSLA) e a *Connecticut State Department of Consumer Protection Liquor Division* (LCD).

Tipos de licença disponíveis

Em Connecticut, a autorização de venda de bebidas destiladas por grosso permite ao licenciado distribuir e vender vinhos e bebidas destiladas. Existe também uma licença isolada para venda de cerveja por grosso. Todas as licenças de venda por grosso em Connecticut são válidas por um (1) ano.

Em Nova Jérсия, existem disponíveis as seguintes licenças ao nível da venda por atacado: *Limited Wholesale License* (permite ao seu titular a venda por grosso de cerveja e vinhos fermentados naturalmente); *Wine Wholesale License* (permite ao seu titular a venda por grosso de todos os tipos de vinhos); *Plenary Wholesale License* (permite ao seu titular a venda por grosso de bebidas destiladas e todos os tipos de vinhos). Estas licenças são válidas por um (1) ano.

Em Nova Iorque, existem licenças isoladas de venda por grosso para a distribuição de cerveja, vinhos e bebidas destiladas. As licenças para venda de cerveja e vinhos por grosso são válidas por um ano, enquanto que as licenças para venda de bebidas destiladas por grosso são válidas por três (3) anos.

Requisitos básicos para a obtenção de licenças de venda por grosso

A condição de cidadania ou residência dos grossistas de álcool, imposta pelas leis estatais, encontra-se entre as questões mais importantes no que toca aos proprietários de negócios no sector das bebidas alcoólicas.

O Connecticut não faz exigências a respeito do estatuto de cidadania ou residência dos particulares listados na candidatura à licença de venda por grosso. Apesar da inexistência de tais requisitos na regulamentação para as bebidas alcoólicas do Connecticut, a lei federal da imigração (*Federal Immigration Law*) impõe que todos os trabalhadores envolvidos no seu negócio estejam devidamente autorizados para trabalhar nos Estados Unidos.

Em Nova Jérсия, apenas se exige a cidadania norte-americana ou residência permanente do director da empresa. No caso das corporações, apenas se exige a cidadania ou residência permanente nos Estados Unidos de um dos responsáveis. No caso das CRL, será o director a preencher estes requisitos obrigatoriamente.

De referir que o estado de Nova Iorque tem a regulamentação mais exigente no que respeita à cidadania/residência dos candidatos à venda de álcool por grosso, de entre os três (3) estados da área “Tri-State”. No caso das corporações, exige-se que todos os seus responsáveis, bem como a maioria dos accionistas que representem a maior quota da corporação, sejam cidadãos norte-americanos ou residentes permanentes. De igual modo, o(s) gerente(s) de uma CRL devem obedecer ao requisito de cidadania norte-americana ou residência permanente, e a maioria dos interesses de participação da CRL deve pertencer a cidadãos norte-americanos ou residentes permanentes.

Além disso, a candidatura a grossista em Nova Iorque permite que os candidatos apresentem um “Certificado de Cidadania” (*Proof of Citizenship*), em que se exige que um advogado sediado em Nova Iorque compare o original do documento de imigração com a cópia anexada à candidatura e certifique a sua autenticidade.

Não obstante o precedente, qualquer indivíduo que possa vir a trabalhar no seu negócio grossista deve possuir um visto válido que lhe permita trabalhar nos Estados Unidos. Recomenda-se vivamente a procura de aconselhamento acerca das leis de imigração para eventuais contratos de indivíduos estrangeiros.

Outros requisitos importantes dizem respeito ao antecedente pessoal (tais como



moradas e empregos passados e actuais; condenações) e informações financeiras a ser reveladas por todos os indivíduos listados na candidatura. Para ambos os casos, tais requisitos de transparência estão presentes nos formulários de candidatura dos três (3) estados,

normalmente sob a forma de um questionário pessoal.

As autoridades estatais para o álcool também se interessam pelos fundos necessários ao negócio grossista planeado. Normalmente, os candidatos são solicitados a

enumerar as despesas ou investimentos prévios, e podem ser solicitados a dar conta da proveniência de tais fundos (ou seja, contas correntes e empréstimos).

Considerações especiais

Convém salientar que a licença de grossista para determinado estado apenas permite ao titular a venda a retalhistas ou outros grossistas no mesmo estado. Em determinadas circunstâncias, o grossista pode registar-se noutra estado como expedidor externo, o que lhe permitirá vender a um grossista licenciado nesse estado.

Por exemplo, um grossista de Nova Jérquia poderá conseguir obter uma autorização para vender a grossistas licenciados em Nova Iorque junto da NYSLA, tendo assim acesso a um mercado mais vasto (no entanto, o grossista de Nova Jérquia não estaria habilitado a vender a retalhistas em Nova Iorque).

O estado de Connecticut não tem um porto comercial¹. Assim, e em termos práticos, a posse de uma empresa grossista em Connecticut implicaria o transporte dos produtos desembarcados em Nova Jérquia ou Nova Iorque. No entanto, tal implica a obtenção de uma autorização de expedidor externo passada pela LCD por parte desse grossista de Connecticut, bem como de outras autorizações exigidas pelas autoridades para as bebidas alcoólicas do estado de chegada (Nova Jérquia ou Nova Iorque) para o transporte de produtos alcoólicos através desse estado.

Requisitos relacionados com as instalações do grossista

É importante seleccionar o local da sede de operações do negócio grossista com o máximo de antecedência. Os três (3) estados exigem a apresentação de um projecto e/ou fotografias das instalações junto com a candidatura. Poderão ser solicitados outros

¹ 1 O pequeno aeroporto de Bradley, no Norte de Connecticut, dispõe de serviços de carga e uma delegação da Alfândega norte-americana.

detalhes acerca das instalações. Por exemplo, Nova Iorque obriga a identificar o senhorio em determinado formulário.



Além disso, as candidaturas às licenças estão normalmente sujeitas ao cumprimento da regulamentação do ordenamento territorial local, algo que poderá exigir uma confirmação escrita do mesmo por parte da respectiva autoridade do ordenamento (como é o caso do formulário de candidatura à licença de venda por grosso em Connecticut). Como requisito básico a respeito das instalações do grossista, as leis dos três (3) estados exigem-lhe a manutenção de um escritório físico no estado. As instalações apenas podem ser utilizadas para o exercício de venda por atacado, ou seja, nenhuma outra actividade poderá ser realizada a partir dessas instalações.

Temporização das candidaturas

Outro factor a ter em conta por parte dos candidatos é a ordem de submissão das candidaturas à Licença Básica junto do TTB e a respectiva candidatura estatal à venda por grosso.

Em Connecticut e Nova Jérсия, pode candidatar-se à respectiva licença de venda por grosso em simultâneo à candidatura da Licença Básica. No entanto, estes dois (2) estados apenas atribuem as licenças de venda por grosso após o TTB emitir a Licença Básica do candidato.

Em Nova Iorque, pelo contrário, solicita-se a obtenção da Licença Básica antes da candidatura à licença de venda por grosso. Se na realidade a aprovação da Licença Básica

estiver pendente, poderá submeter uma candidatura a grossista em Nova Iorque indicando "P" (pendente) onde deveria indicar o número associado à Licença Básica.

Taxas e custos

A LCD cobra 2400 dólares anuais, mais uma taxa de candidatura de 100 dólares pela autorização de venda por grosso de vinhos e bebidas destiladas. A autorização de venda exclusiva de cerveja por grosso é apenas de 800 dólares anuais, mais uma taxa de candidatura de 100 dólares. A licença de expedidor externo (imprescindível no caso da chegada dos produtos importados a outro estado, embora sejam para venda por grosso em Connecticut – veja atrás) é de 45 dólares quando emitida para um grossista de Connecticut, mais a habitual taxa candidatura de 100 dólares. Finalmente, o Connecticut exige a publicação de avisos de licenciamento por parte dos grossistas de álcool em publicações locais, o que aumentará os custos com o processo de licenciamento.

Visto Nova Jérсия ter diferentes níveis de licenças de venda por grosso (veja atrás), as taxas do NJDABC dependem do tipo de licença solicitado. As suas taxas anuais são: 1875 dólares pela licença limitada de venda por grosso, 3750 dólares pela licença de venda de vinhos por grosso e 8750 dólares pela licença plenária de venda por grosso. Em caso de recusa da candidatura serão devolvidos 90% do valor das taxas pagas.

Em Nova Iorque, as taxas anuais da licença de venda por grosso da NYSLA são as seguintes (todas elas incluem 400 dólares de custos de processo não reembolsáveis): 1520 dólares para a venda de vinhos por grosso, 1500 dólares para a venda de cerveja por grosso e 27.280 dólares para a venda de bebidas destiladas.

Além disso, todas as licenças de venda por grosso nos três (3) estados exigem que o candidato obtenha uma garantia penal a ser anunciada pela companhia fiadora conveniente (consulte as tabelas das respectivas quantias). Pretende-se com isto salvaguardar qualquer violação da lei ABC por parte do licenciado, bem como assegurar pagamento de eventuais multas e punições impostas.

Os prémios a ser cobrados pela companhia fiadora subscrita rondam 1,2% da quantia garantida, mas pode aumentar substancialmente caso seja necessário anunciar uma garantia de alto risco devido a créditos mal parados ou maus antecedentes financeiros por parte do candidato.

Por último, consulte a seguir os requisitos para o registo de marcas comerciais nos três (3) estados, o que implica taxas adicionais mínimas rondando os 25 dólares por produto.

3. Fazer por cumprir a lei

No exercício do seu negócio, os grossistas devem cumprir com as leis e regulamentos ABC aplicáveis. Também se aconselha aos grossistas tomar atenção aos veredictos da respectiva autoridade estatal das bebidas destiladas acerca de assuntos específicos relevantes.

Os grossistas em Connecticut, Nova Jérсия e Nova Iorque devem registar cada produto que pretendam vender como marca comercial. Em Nova Iorque apenas se exige o registo da marca comercial para a cerveja e bebidas destiladas, exceptuando assim os vinhos.

Os grossistas estão também obrigados a anunciar os seus preços mensalmente. A razão desta publicação de preços reside em que as leis ABC classificam de ilegal a venda ou compra de produtos alcoólicos cujos preços não tenham sido registados junto da autoridade das bebidas destiladas desse estado. Em conformidade com os prazos estabelecidos pelas autoridades estatais, os grossistas devem registar mensalmente os preços cobrados aos retalhistas por cada produto oferecido, junto da autoridade das bebidas destiladas.

Os estados de Connecticut e Nova Jérсия exigem a publicação dos preços da cerveja, vinhos e bebidas destiladas. A lei ABC de Nova Iorque exclui a obrigação de publicar os preços da cerveja vendida por grosso, embora os preços das bebidas destiladas e dos vinhos assim vendidos em Nova Iorque devam ser registados junto da NYSLA.



Por último, os grossistas devem fazer por não entrar em conflito com as proibições “tied-house” (ver atrás). As violações podem consistir em manter qualquer vínculo proibido com um retalhista de bebidas alcoólicas, ao prolongar-lhe o crédito para além do período de crédito normal ou ao induzi-lo à compra de determinadas quantidades de um produto, como por exemplo.

Tenha em conta que este guia é apenas um resumo geral. Não deve ser entendido como aconselhamento legal acerca das leis federais, estatais ou locais, bem como não pretende substituir o dito aconselhamento. Teremos todo o gosto em avaliar a sua situação e auxiliá-lo na sua empresa comercial mediante consulta presencial ou telefónica.

Este Guia foi elaborado pelos Escritórios de Advocacia Zara - 111 John Street, Suite 510, New York, NY 10038; todos os direitos de propriedade ou outros incluídos neste Guia são da propriedade exclusiva dos Escritórios de Advocacia Zara. É proibida a reprodução ou distribuição não autorizada de qualquer parte do mesmo sem prévia autorização específica por escrito. Copyright Zara Law Offices 2010. Todos os direitos reservados.