

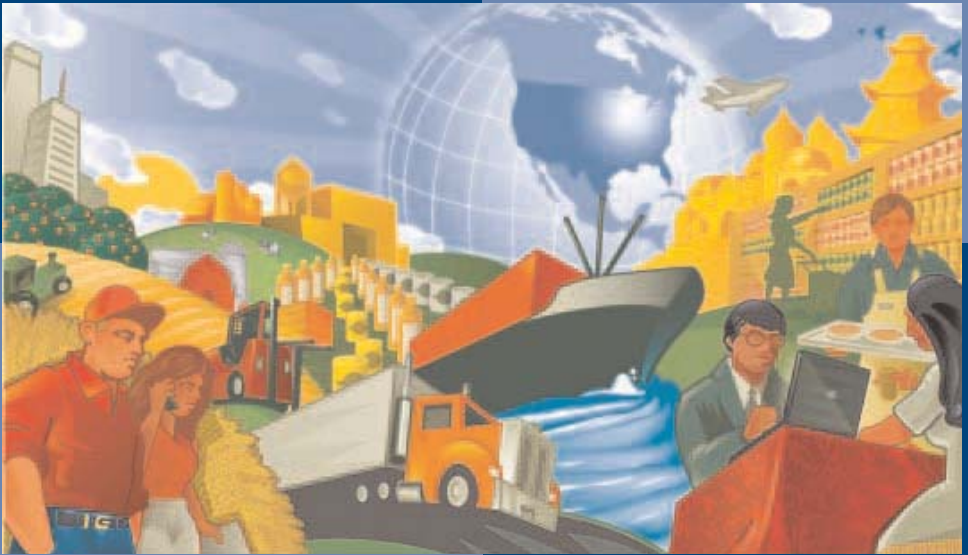
Anuncios

Promoción Comercial

Exposiciones en el Extranjero

Modificaciones al Embalaje y Etiquetado

Relaciones Públicas



*Food Export Association of the Midwest USA y
Food Export-USA-Northeast*

**Manual del
Importador del
Programa para el
Fomento de Marcas**

Programa para el Fomento de Marcas

Para poder convertirse en un importador de éxito usted debe contar con los recursos necesarios a fin de promocionar adecuadamente los productos estadounidenses en su país. Food Export USA-Northeast (Exportación de Productos Alimenticios del Noreste de los Estados Unidos) y Food Export Association of the Midwest USA Branded Program (Programa para el Fomento de Marcas de la Asociación de Exportación de Productos Alimenticios del Centro de los Estados Unidos), ponen a su disposición fondos para llevar a cabo su cometido. El Branded Program o Programa para el Fomento de Marcas es un programa de financiamiento de costos compartidos que ofrece apoyo para la promoción, en mercados extranjeros, de productos alimenticios de marca libre, con marcas propias y agrícolas elaborados en los Estados Unidos. Los proveedores participantes de EE.UU. reciben el 50% de reembolso del costo de una amplia gama de actividades de promoción y mercadotecnia a nivel internacional. Si usted es un importador de productos alimenticios de los Estados Unidos, ¡el Branded Program... puede ayudarle!

Estimados Compradores de Productos Alimenticios y Agrícolas de los Estados Unidos:

El Branded Program, administrado por el Food Export Association of the Midwest USA (Food Export – Midwest) y Food Export USA-Northeast, ofrece una ventana de oportunidad para facilitar el comercio entre proveedores de alimentos de EE.UU. e importadores alrededor del mundo. El Branded Program es posible gracias al Servicio Exterior Agrícola (FAS, Foreign Agricultural Service), del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. El programa apoya a pequeñas empresas fabricantes de alimentos y productos agropecuarios mediante el reembolso del costo de actividades elegibles de promoción y mercadotecnia.

Si bien este programa está diseñado para que las compañías estadounidenses comiencen a exportar, el programa es invaluable para importadores y distribuidores que pagan por actividades de mercadotecnia y promoción a nombre de sus proveedores de alimentos y productos agrícolas de Estados Unidos. Este manual le ayudará a entender el programa y conocer qué gastos son elegibles, por ejemplo:

Reembolsos de materiales de
Mercadotecnia y Punto de Venta
Relaciones Públicas

Exposiciones Comerciales
Gastos de Fletes/Embalaje
Gastos de Publicidad

Tome en cuenta que para recibir el reembolso de cualquiera de los gastos antes mencionados, el proveedor de EE.UU. del importador/distribuidor debe calificar y solicitar entrar al Branded Program. El proveedor de EE.UU. debe presentar todas las solicitudes de reembolso.

Este manual ayudará a los importadores y sus proveedores de EE.UU. a entender el programa y determinar qué documentos se requieren para recibir el reembolso. Los reglamentos del programa y la documentación requerida son normas establecidas por el Servicio Exterior Agrícola. Le invitamos a leer este manual y revisar cuidadosamente las políticas, procedimientos y directrices y así determinar si es de utilidad para usted y para su proveedor de EE.UU.

Gracias por su interés en el Branded Program de Food Export – Midwest y Food Export - Northeast. Estamos para servirle. Esperamos recibir la solicitud de su proveedor de EE.UU. y trabajar con ustedes durante todo el próximo año.

Atentamente,

Food Export Association of the Midwest USA

Food Export USA - Northeast

Contenido

| | |
|--|----|
| Calendario del Programa | 3 |
| Requisitos Regionales | 4 |
| Compañías y Productos Elegibles | 5 |
| Cómo puede presentar una solicitud su Proveedor de EE.UU | 6 |
| Trámite de Autorización | 7 |
| Fundamentos del Programa | 8 |
| Actividades Elegibles | 9 |
| Actividades no Elegibles | 10 |
| Documentación para el Reembolso..... | 11 |
| Prueba de la Actividad..... | 12 |
| Glosario..... | 14 |
| Otros Servicios..... | 15 |
| Notas..... | 16 |

Calendario del Programa

Fecha límite para el nuevo año del Programa: 1 de octubre de cada año
(La aceptación de solicitudes después de esta fecha dependerá de la disponibilidad de fondos)

Año del Programa 1 de enero – 31 de diciembre de cada año

Todas las solicitudes finales de reembolso dentro del programa deben estar concluidas y pagadas para el 31 de diciembre.

Todas las solicitudes finales de reembolso para al año del programa deben presentarse antes del 28 de febrero.

Food Export Association of the Midwest USA (Asociación de Exportación de Alimentos del Centro de Estados Unidos)

Food Export Midwest es una organización sin fines de lucro constituida por 12 dependencias estatales encargadas de la promoción de productos agrícolas del centro de EE.UU., que utilizan recursos federales, estatales y de la industria para promover la exportación de productos alimenticios y agrícolas del Centro de EE.UU.

Food Export USA-Northeast (Exportación de Alimentos del Noreste de Estados Unidos)

Food Export USA-Northeast es una organización sin fines de lucro constituida por 10 dependencias estatales de promoción agrícola del Noreste que utilizan recursos federales, estatales y de la industria para promover la exportación de alimentos y productos agrícolas del Noreste de los Estados Unidos.

Alianza Estratégica

Desde el año 2000, Food Export - Midwest y Food Export Notheast han formado una alianza estratégica a fin de incrementar su capacidad para promover las exportaciones agrícolas y de alimentos de EE.UU. de alto valor en los mercados internacionales. Los exportadores de todo el Centro y Noreste de los Estados Unidos, se están beneficiando de esta alianza al experimentar la efectividad del programa, servicios de exportación consistentes, sistemas de operación modernos y oportunidades en una amplia variedad de mercados.

Requerimientos Regionales

Para poder ser elegible para participar en el Branded Program, su proveedor de EE.UU. debe contar con una oficina corporativa, planta de producción o un producto importante proveniente de uno o más de los siguientes estados de las regiones del Centro (Food Export – Midwest) y/o del Noreste (Food Export -Northeast) y que puedan documentar que tienen un impacto económico positivo en estos estados:

Food Export Association of the Midwest USA

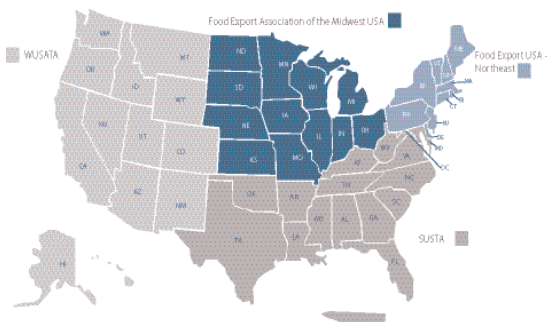
Illinois (IL)
Indiana (IN)
Iowa (IA)
Kansas (KS)
Michigan (MI)
Minnesota (MN)
Missouri (MO)
Nebraska (NE)
North Dakota (ND)
Ohio (OH)
South Dakota (SD)
Wisconsin (WI)

Food Export USA - Northeast

Connecticut (CT)
Delaware (DE)
Maine (ME)
Massachusetts (MA)
New Hampshire (NH)
New Jersey (NJ)
New York (NY)
Pennsylvania (PA)
Rhode Island (RI)
Vermont (VT)

Adicionalmente, su proveedor de EE.UU. debe cumplir con una serie de criterios para ser elegible para este programa. Su proveedor de EE.UU. deberá de llenar una hoja de trabajo de pre-calificación para determinar si cumple con los criterios respectivos. Este formato puede llenarse vía Internet, y puede obtenerla en: www.brandedprogram.org, o nosotros podemos enviarle una impresión en papel. Para mayores detalles sobre la elegibilidad, por favor consulte la página 5.

Si su proveedor de EE.UU. no vive o no tiene un impacto en las regiones del Centro o del Noreste de Estados Unidos, de cualquier manera puede presentar solicitud para participar en el Programa de Promoción de Marcas a través de otros Grupos Regionales de Comercio Estatal (SRTG, State Regional Trade Groups). Food Export Association of the Midwest USA y Food Export USA-Northeast, son dos de los cuatro SRTGs de Estados Unidos. Las compañías que tienen un impacto o cuya sede se encuentra en la Región del Sur pueden contactar a la Asociación de Comercio de EE.UU. del Sur (SUSTA, Southern U.S. Trade Association), www.susta.org llamando al teléfono 504/568-5986. Para compañías que se encuentran o que tienen un impacto en el Oeste de Estados Unidos, contacte a la Asociación de Comercio Agropecuario del Oeste de los Estados Unidos (WUSATA, Western U.S. Agricultural Trade Association), www.wusata.org al teléfono 360/693-3373.



Compañías y Productos Elegibles

Su proveedor de EE.UU. debe cumplir con los siguientes requisitos de elegibilidad para presentar solicitud:

Tamaño de la Compañía: Son elegibles sólo las compañías definidas como “Pequeñas” por la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, Small Business Administration). Las cooperativas de productores agrícolas también son elegibles y quedan exentas de la restricción por su tamaño. La SBA utiliza el Sistema Norteamericano de Clasificación de la Industria (NAICS, North American Industry Classification System) para determinar la posición en la que se encuentra la empresa. Generalmente, el número total de empleados determina el tamaño. El número total de empleados incluye todas las subsidiarias, la compañía matriz y las subsidiarias de la compañía matriz.

Sociedad Mercantil en EE.UU.: Cada compañía participante debe estar establecida como una sociedad mercantil registrada en Estados Unidos.

Recursos Adecuados y Abastecimiento Continuo: Cada compañía elegible debe tener la capacidad de proporcionar recursos administrativos y financieros adecuados para desarrollarse en el mercado de exportación. De igual forma, debe tener a disposición la cantidad de producto necesaria para garantizar un abastecimiento continuo en los mercados para los cuales ha solicitado el financiamiento.

Requisitos de la Elegibilidad del Producto

■ Los productos deben ser productos agrícolas de valor agregado incluyendo:

Ingredientes para Alimentos Animales

Productos Alimenticios para el Consumidor

Productos para restaurantes

Ingredientes alimenticios

Productos Madereros

■ Origen de EE.UU.

Los productos deben contener por lo menos 50% de producto agrícola de EE.UU. El contenido de los productos alimenticios y agropecuarios de EE.UU. está determinado por el porcentaje de los productos terminados (medidos según su peso) originarios de Estados Unidos, excluyendo agua o embalaje.

■ El producto debe estar claramente etiquetado como producto de EE.UU.

El domicilio de una compañía no es suficiente como una declaración autorizada de origen. (Ver página 8 para saber los enunciados elegibles)

■ Los productos no pueden ser cubiertos por ningún otro grupo de la industria.

Las compañías pueden participar en el Branded Program ÚNICAMENTE si no existe apoyo financiero para sus productos a través de otro grupo de la industria. Los producto(s) afectados pueden incluir chocolate, confitería y carne. Si una compañía cuenta con múltiples líneas de productos, por ejemplo, chocolate y patatas fritas, esa compañía puede presentar solicitud para pertenecer a nuestro Branded Program.

Mensaje Importante:

Este apoyo de costos compartidos es proporcionado a través del Branded Programa de Exportación de Alimentos - Midwest y Northeast. Para participar en el Branded Program, su proveedor de EE.UU. debe presentar su solicitud, la cual deberá ser aprobada. Sólo el proveedor de EE.UU. puede presentar solicitud y unirse al Branded Program.

Cómo puede presentar la Solicitud su Proveedor de EE.UU.

Con el fin de presentar su solicitud para pertenecer al Branded Program, su proveedor de EE.UU. puede visitar nuestra página de Internet o solicitar una versión impresa de las formas respectivas.

Aprobación de la Pre-calificación

Una vez que el proveedor de EE.UU. ha precalificado, ellos comenzarán el trámite de solicitud entrando a www.brandedprogram.org con contraseña de usuario que recibieron en el correo electrónico de aprobación. La información de la solicitud incluye algunos o todos estos elementos clave y corresponden al proveedor de EE.UU., y no al importador/distribuidor.

Perfil de la Compañía

Información básica para contactar a la compañía, una lista de los productos promocionados e información sobre las ventas de la compañía. Se puede llenar una sección opcional que describa el impacto económico que se tendrá en la región. (Se requiere esta sección si la compañía se encuentra fuera de las regiones de Food Export - Midwest y de Food Export-Northeast).

Plan de Mercadotecnia Nacional

Se recomienda que los importadores/distribuidores trabajen con su proveedor de EE.UU. para el plan de mercadotecnia propuesto. Para comenzar a utilizar los fondos, puede presentar un plan de mercadotecnia propuesto para cada uno de los países de interés, con un límite de seis países. En caso de incluir promociones con el consumidor, cada uno de los planes debe incluir información completa de los contactos relativos a los distribuidores/importadores del proveedor de EE.UU. de ese país. Si un proveedor de EE.UU. está creando un Plan de Mercadotecnia Nacional para una exposición comercial en el extranjero, el plan debe crearse para el país en donde físicamente se realizará la exposición.

Etiqueta del Producto o Folletos Promocionales

Junto con la solicitud deberá presentar un original o una copia de todo el programa correspondiente a las etiquetas del producto o el material promocional.

Food Export – Midwest y Food Export -Northeast, asignan financiamiento a las compañías que presentan la mejor oportunidad para desarrollar y expandir los mercados de exportación para los productos agrícolas y alimentarios de EE.UU. de sus regiones respectivas. De esta forma, ambas organizaciones se reservan el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud, o limitar sus asignaciones a cualquier solicitante.

Una vez que hayamos recibido la solicitud de su proveedor de EE.UU., se tienen que seguir los siguientes pasos para la aprobación final:

Proceso de Aprobación:

Food Export – Midwest y Food Export -Northeast, califican las solicitudes en base a los criterios de asignación y posteriormente asignan el financiamiento disponible a las distintas compañías solicitantes. Las asignaciones se basan en la calidad de la solicitud, así como el nivel general de financiamiento disponible. No todas las solicitudes reciben el monto total solicitado. La aprobación puede tardar hasta tres semanas y cualquier gasto que ocurra antes de su fecha de aprobación no será reembolsable. (Con excepción de algunos viáticos y costo del stand en la exposición comercial. La fecha en que incurrió en el gasto correspondiente a estos conceptos será la fecha cuando se realice la actividad, y no la fecha en que se efectúa el pago).

Cuotas del Programa:

Cuota de Solicitud - La cuota anual no reembolsable para presentar la solicitud para participar en el Branded Program es de US\$200. No puede iniciarse el trámite hasta no cubrir dicha cantidad.

Cuota Administrativa - A todos los participantes del programa se les cobra una cuota administrativa no reembolsable igual al 6% de la asignación del financiamiento autorizado. Se adjunta una factura de esta cuota al Contrato del Programa. La fecha límite para efectuar el pago es a los 30 días de recibido el Contrato. De no recibir el pago respectivo dentro de los 60 días siguientes, se retirará el financiamiento autorizado, el cual será reasignado a otro solicitante.

Fundamentos del Programa

Esta información es para que su proveedor de EE.UU. entienda el programa, así como los requisitos para obtener los reembolsos.

Reembolso de los Gastos Elegibles

Los gastos elegibles son reembolsables en un 50% del costo facturado. A las compañías participantes se les paga únicamente con reembolsos.

Depósitos para el Stand de la Exposición Comercial

Ciertos depósitos son elegibles para el pago del stand antes de la Fecha de Autorización. Los reembolsos se efectuarán después de la exposición comercial siendo la “fecha en que se incurrió en el Gasto” la que represente la “fecha de la actividad” y no así la “fecha del pago”.

Declaración de Origen de EE.UU.

Todas las actividades y materiales (etiquetas de productos, materiales de promoción, publicidad, señalización en stand, etc.) deben mostrar el origen del producto, por ejemplo, “Producto de EE.UU.”, “Cultivado en EE.UU.” o, “Hecho en Estados Unidos”. (Junto con los materiales del Contrato del Programa se incluye un letrero de “Hecho en Estados Unidos”)- En la declaración anterior, puede sustituir la palabra “EE.UU.”, “E.U.A.” por el nombre completo de un Estado de EE.UU. (no abreviaturas). Los nombres comerciales que utilicen “EU” o “Americano” no sustituyen a la Declaración de Origen de EE.UU. Las identificaciones de origen deben cumplir con la norma de EE.UU. de 1/6 pulg. (.42 cm) de altura según la letra “o” minúscula. En el caso de letreros promocionales grandes, la identificación de origen de EE.UU. debe estar visible desde una distancia adecuada. Por ningún motivo el Branded Program reembolsará los gastos si el proveedor de EE.UU. no cumple con la Declaración de Origen de EE.UU.

Asignaciones de Financiamiento Mínimas y Máximas

El nivel mínimo solicitado será de US\$2500 y el nivel máximo, de US\$300,000, para todos los países. (Por favor tomen en cuenta que este es el monto del reembolso. Como participante gastará US\$5000 o US\$500,000, respectivamente). Ningún participante podrá solicitar un monto superior a US\$300,000 por cada programa anual. Si una compañía está recibiendo fondos de más de una asociación comercial, el financiamiento total asignado que esté recibiendo la compañía por parte de todas las organizaciones no deberá exceder los US\$300,000.

Límite de 5 Años de Participación en un País (Graduación)

El programa financiará la participación de una misma compañía en un país en particular por un periodo no mayor a 5 años, excepto para algunas exposiciones comerciales exentas de la Graduación. Las cooperativas constituidas por productores agropecuarios quedan exentas de esta regla. Los cinco años no tienen que ser consecutivos.

Países no elegibles

Los reglamentos federales prohíben el financiamiento para realizar actividades del Branded Program en los siguientes países: Cuba, Corea del Norte, Irán, Irak, Libia y Sudán. (A partir del 1/06/04).

Enmiendas

El proveedor de EE.UU. puede solicitar una enmienda, si es que desea realizar cambios a los planes de mercadotecnia autorizados. La Autorización de las Enmiendas, lo cual puede tardar de 2-4 semanas, debe otorgarse antes de iniciar la nueva actividad. Las enmiendas pueden presentarse para añadir un nuevo país, importador/distribuidor, producto o financiamiento.

Invitamos a que su proveedor de EE.UU. se ponga en contacto con nosotros para confirmar su elegibilidad para realizar planes promocionales específicos ANTES de incurrir en los gastos correspondientes. Se reembolsarán los siguientes gastos:

Materiales de Mercadotecnia y Punto de Venta:

Producción y distribución de hojas de venta, folletos, catálogos, parlantes de estantería, rótulos, carteles, tarjetas tipo recetario y materiales relacionados, incluyendo costos de traducción. Los artículos promocionales de regalo como: plumas, llaveros, camisetas y gorras están limitados a un reembolso máximo de US\$ 1.00 c/u.

Exposiciones Comerciales en el Extranjero:

Cuota de participación en exposiciones, flete y la construcción de un stand temporal exclusivamente para exposiciones y ferias comerciales que se realicen fuera de EE.UU. y sus territorios. Otros costos elegibles son: cargos por instalación, electricidad y renta de mobiliario. Viáticos limitados al extranjero (únicamente aéreo y per diem federal) para un máximo de dos empleados del proveedor de EE.UU. SOLO si son expositores. (No se autoriza el viaje del Agente/distribuidor).

Demostraciones/Actividades de Mercadeo:

Promociones dentro de tiendas y en la industria institucional de alimentos y bebidas, demostraciones comerciales y al consumidor, envío de muestras promocionales (pero no el costo en sí de las muestras), exhibiciones temporales y renta temporal de espacio para exhibiciones, por ejemplo en cabeceras de pasillo y góndolas.

Seminarios Comerciales en el Extranjero:

Renta de espacios, intérpretes, traducción y fotocopiado del material para el seminario. Los seminarios elegibles son aquellos diseñados para informar a los representantes de la industria sobre los nombres comerciales y productos de EE.UU. (No son elegibles los viáticos respectivos, servicio de banquetes y cuotas para asistir al seminario).

Contratistas Temporales:

Demostradoras, intérpretes y traductoras que asistan a actividades promocionales elegibles, tales como: demostraciones dentro de la tienda, exposiciones comerciales y seminarios. (No son elegibles los sueldos de empleados, importadores & distribuidores).

Gastos de Flete:

Son elegibles de reembolso los gastos relacionados con el diseño (según sea necesario para efectuar únicamente los cambios que se requieren), producción e impresión de etiquetas para 1 año y cualquier gasto de mano de obra para adherirlas o pegarlas al producto (en caso de subcontratar dicho servicio). Los participantes deben demostrar lo siguiente:

- Los cambios son necesarios para cumplir con los requisitos de importación de un país extranjero.
- Los cambios se están efectuando a embalajes y etiquetas ya existentes. El cambio de sabor o variedades, o el cambio de tamaño del embalaje es considerado como el embalaje de un nuevo producto, concepto que no es reembolsable.
- La compañía pretende utilizar el nuevo embalaje/etiqueta durante la actividad del plan anual.

Publicidad:

Producción y colocación de anuncios en revistas, periódicos, carteleras, correo directo, tránsito, TV, radio y páginas de Internet del importador/distribuidor.

Relaciones Públicas:

Producción y distribución de boletines de prensa, kits de prensa y otros materiales e información dirigida a los medios de comunicación, comercio y consumidores.

Actividades no Elegibles

Muchos de los gastos se consideran “costos para hacer negocio” o por otros motivos, caen fuera de los objetivos del Branded Program y, por lo tanto, no son elegibles para su reembolso. La lista a continuación es únicamente una lista general por categoría de los gastos no elegibles. Si tiene alguna duda sobre qué es y qué no es elegible de reembolso, por favor pida a su proveedor de EE.UU. que se comunique con nosotros.

Gastos Generales No elegibles

- 1) Cualquier actividad o producto no incluido o autorizado específicamente como parte del Plan de Mercadotecnia en un país de la compañía del participante, Contrato o Enmienda del Programa.
- 2) Gastos para actividades y materiales que no traigan las declaraciones de origen de EE.UU.
- 3) Gastos en los que se incurran por una actividad previa a la autorización de la actividad o la enmienda.

Gastos No Elegibles Relacionados con el Negocio

- 1) Sueldos, gastos de vivienda, gastos de oficina, pensiones, pago de estacionamiento de oficina.
- 2) Gastos administrativos incluyendo gastos de comunicación (teléfono, fax, internet) incluyendo aquellos relacionados con los viajes (hotel y cargos por teléfono celular).
- 3) Depósitos y anticipos reembolsables.
- 4) Gastos de capital, incluyendo compra de artículos con tiempo de durabilidad de un año o más.
- 5) Renta, arrendamiento o compra de espacio en un almacén.
- 6) Compra, construcción y arrendamiento de un espacio para exhibiciones permanentes (por ejemplo, exhibiciones que duren más del plan anual de actividades).
- 7) Comidas, bebidas de recepción, entretenimiento, regalos.
- 8) Tarjetas de presentación, tarjetas de saludos por temporada, suscripción a publicaciones.
- 9) Cuotas de membresía.
- 10) Literatura sobre la compañía en general que no incluya información promocional del producto.
- 11) Desarrollo de una página de Internet.
- 12) Servicios rutinarios de traducción e interpretación no relacionados con los materiales promocionales elegibles.
- 13) Gastos de viaje para agentes, importadores, demostradoras de productos o intérpretes.
- 14) Honorarios de consultores administrativos.

Gastos No Elegibles Relacionados con el Producto

- 1) Investigación y desarrollo de productos.
- 2) Producción/diseño del embalaje y la etiqueta y adhesivos de identificación de origen no exigidos específicamente por el país importador.
- 3) Estanterías y otras mercancías para el producto.
- 4) Muestras de producto.

Gastos No Elegibles Relacionados con Mercadotecnia

- 1) Cuotas de espacios en anaquel y apartados, cuotas de licencia, registro de producto y gastos de ventas similares.
- 2) Cupones y reembolso en mercancía, descuentos en precios y cualquier otra actividad que tenga el efecto de reducir los precios de venta de un producto básico agrícola.
- 3) Galardones, loterías, premios, no son reembolsables.

Mensaje Importante

Las promociones y anuncios de una compañía no pueden desacreditar a otra compañía o producto, ya sea en forma directa o indirecta.

Documentación de Reembolso

Para poder recibir los reembolsos, el proveedor de EE.UU. deberá presentar la debida documentación. Tres documentos deben acompañar a la solicitud de reembolso. Si cualquiera de la siguiente documentación está en un idioma extranjero, por favor traduzca los detalles del documento, como por ejemplo los servicios que se están cobrando.

■ Factura

Documento de un proveedor que establezca los cargos y servicios.

■ Prueba de Pago

Se requiere la confirmación del pago. Las formas aceptables de pago son:

- El recibo de pago en efectivo debe indicar que está "pagado" y mostrar un saldo en ceros.
- Cheque - Una versión cancelada del cheque pagado o copia del cheque acompañada por el estado de cuenta del banco, donde aparezca que está cobrado.
- Estado de Cuenta de la Tarjeta de Crédito que muestre el cargo efectuado. No se aceptan los vouchers firmados.
- Confirmación de Transferencia Bancaria - la solicitud por sí misma no es suficiente.
- Memorándum de Crédito - Si el proveedor de EE.UU. está pagándole al importador, proveedor o agente extranjero en producto, se requiere de una factura del producto, así como el memorándum de crédito. Si después de aplicar el crédito a la factura hubiera un saldo remanente, debemos ver que el importador, proveedor o agente extranjero pague el saldo. De no haber saldo, debemos ver la carta de envío o declaración de embarque, donde se indique que el producto fue enviado.
- Gastos del Agente Extranjero - estos son elegibles siempre que sean presentados por el proveedor de EE.UU. Aceptaremos, ya sea el reembolso completo del proveedor de EE.UU. al agente extranjero o la prueba de pago del agente extranjero de los gastos y el reembolso del 50% del participante al agente extranjero.

■ Prueba de Actividad

Esto depende de la actividad y deberá ser ejemplo de una actividad promocional realizada. (Ver la siguiente página para obtener las formas elegibles de prueba de actividad).

Mensaje Importante:

Por favor, traduzca todos los documentos al Inglés al momento de presentar su solicitud de reembolso. Esto incluye facturas, prueba de pago y cualquier otro documento que sea indicativo de prueba de la actividad.

Prueba de la Actividad

Esta página destaca cada tipo de gasto que es reembolsable y la documentación específica requerida de la prueba de la actividad.

Mercadotecnia y Material Punto de Venta:

Las muestras de los materiales, ya sea en original o copia, así como la declaración de origen de EE.UU. debe estar visible. Los artículos de regalo, como llaveros, plumas y camisetas deberán tener la declaración de origen y la marca comercial. No es necesario que el artículo de regalo sea fabricado en EE.UU.; sin embargo, éste debe promover su producto como “Hecho en EE.UU.”.

Exposiciones en el Extranjero:

Los gastos correspondientes a exposiciones en ferias comerciales en el extranjero sólo requerirán una fotografía de su stand o que aparezca usted en la guía de expositores de la Expo. Sin embargo, si el gasto es por concepto de fotos, carteles, letreros u otro tipo de gráficos utilizados para decorar su stand, entonces, necesitamos las fotografías de cada uno de los artículos que muestren claramente la declaración de origen de EE.UU.

Demostraciones/Actividades de Mercadeo:

Para las promociones dentro de tiendas y en la industria institucional de alimentos y bebidas, así como exhibiciones temporales, necesitamos una lista de las tiendas/sitios y fechas, así como fotos representativas de los eventos o exhibiciones. Reconocemos que en algunas tiendas no se permite tomar fotografías; en estos casos, aceptaremos los reportes de la demostración.

Seminarios sobre Comercio Exterior:

Requerimos fotos de los eventos y cualquier literatura impresa de la divulgación del seminario.

Contratistas Temporales:

Se utilizan contratistas temporales elegibles en exposiciones comerciales, seminarios y demostraciones y degustaciones dentro de la tienda. La prueba de la actividad serían fotografías de estos eventos.

Gastos de Flete:

Los gastos de flete exigen una carta del envío o una declaración del embarque, si no es que también la factura, las cuales deben estar directamente vinculadas con la factura. Esta debe mostrar claramente el domicilio del remitente y del destinatario del embarque.

Modificaciones al Embalaje y la Etiqueta:

Para todos los gastos relativos a las modificaciones al embalaje y la etiqueta (traducción, diseño, producción, impresión, etc.) necesitamos copias del paquete original y/o etiqueta, así como las versiones modificadas. De igual forma, los documentos donde se detallen las leyes de importación que rigen dichas modificaciones.

Publicidad:

Si el gasto corresponde a anuncios en alguna revista o periódico preferimos el periódico o la revista original. Alternativamente, una copia puede ser aceptada. Si es para anuncios en radio o televisión, entonces lo que necesitamos es una copia del vídeo o grabación del audio. Si los anuncios son en un idioma extranjero, éstos deben ir acompañados por un texto traducido al inglés. Si el gasto corresponde a la difusión de los anuncios y no sólo su producción, entonces también debemos recibir un programa de difusión donde se muestre las fechas, los horarios y las estaciones donde se publicará el anuncio. Requerimos una fotografía de los anuncios en cartelera.

Relaciones Públicas:

Para los gastos relacionados con Relaciones Públicas necesitaremos muestras de todos los materiales creados (juegos de prensa, boletines de prensa, etc.). Para envíos masivos de materiales a distribuidores potenciales, consumidores y medios de comunicación, requerimos muestras de lo que se envió, así como parte de la lista de envío.

Glosario

Fecha(s) de Autorización

La fecha de autorización y/o solicitud de cambio, serán tal y como se establece en la carta(s) de autorización del proveedor de EE.UU., Contrato del Programa, y formas de la Enmienda. No se reembolsarán aquellos gastos incurridos antes de la fecha de autorización.

Confidencialidad Profesional

La información sobre la solicitud puede estar sujeta a divulgación en apego a la Ley sobre la Liberación de Información (FOIA, Freedom of Information Act). Se retendrá únicamente la información que pudiera impedirle al gobierno obtener la información necesaria u ocasionar un perjuicio competitivo sustancial, según la excepción 4 de la FOIA, 5 U.S.C. 552, 7CFR, Parte 1, Subparte A. Si esta solicitud la hace la FAS bajo FOIA, el participante notificará y podrá explicar exhaustivamente, por escrito, cualquier objeción a la divulgación de alguna parte específica, así solicitada.

Exclusividad

El proveedor de EE.UU. deberá ser el propietario de la marca comercial de los productos que serán promovidos o que el propietario de la marca firme la hoja del convenio de exclusividad de la solicitud. Esto certifica que el propietario de la marca le da al proveedor de EE.UU. el derecho exclusivo de conseguir fondos del Branded Program para promocionar uno o varios productos específicos en uno o varios mercados específicos. Lo anterior deberá realizarse para todos los productos donde el proveedor de EE.UU. no sea propietario de la marca comercial.

Servicio Exterior Agropecuario (FAS)

El Servicio Exterior Agropecuario del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, USDA, United States Department of Agriculture), es una dependencia gubernamental que brinda apoyo financiero al Programa para el Acceso a Mercados para Food Export – Midwest y Food Export - Northeast para su Branded Program (Programa de Promoción de Marcas).

Agente Extranjero

Distribuidores, agentes, intermediarios, importadores y representantes en mercados extranjeros donde se están utilizando los fondos del Branded Program, generalmente, los agentes extranjeros están realizando actividades del Branded Program a nombre del solicitante de EE.UU.

Graduación

Los reglamentos del MAP (Market Access Program o Programa de Acceso a Mercados) establecen que Food Export - Midwest y Food Export Northeast no ofrecerán asistencia a una sola compañía de EE.UU. para promover la marca en un sólo país durante más de 5 años. Una vez que hayan transcurrido los 5 años, la compañía se considera como "graduada" del país y, por ende, deja de ser elegible para recibir reembolso para cubrir los gastos de desarrollo de mercado en ese país.

Gastos Incurridos

Se incurre en un gasto en la fecha en que se expide el cheque, se hace la transferencia, el cargo a la tarjeta de crédito, o se realiza otra transacción bancaria, no en la fecha en la que el proveedor brindó los bienes o servicios. La única excepción: Los gastos de stand de una exhibición comercial son considerados como incurridos cuando se realiza la exhibición, no cuando se efectúa el pago.

Programa de Acceso a Mercados (MAP, Market Access Program)

Programa financiado a nivel federal que ofrece apoyo financiero a los exportadores de EE.UU. para la promoción de productos agrícolas de EE.UU. en mercados extranjeros.

Asociaciones Comerciales Participantes

Organizaciones sin fines de lucro que representan a productores y otros sectores de la agricultura en un programa conjunto con la FAS (Foreign Agricultural Service, USDA), cuyo objetivo es el desarrollar mercados extranjeros. Casa asociación comercial se enfoca en mercados de productos de interés para sus miembros con el propósito general de expandir el comercio agropecuario total de EE.UU. Actualmente existen aproximadamente 80 de estos grupos que trabajan con FAS de forma continua en una diversidad de programas.

Pequeña Empresa

Cualquier compañía que cumpla con los requisitos como pequeña empresa de la Administración de la Pequeña Empresa (SBA, Small Business Administration), de conformidad con los códigos del Sistema Norteamericano de Clasificación de la Industria (NAICS, North American Industry Classification System) según lo publicado en el 13CFR parte 121 (en base al número de empleados o ventas anuales, dependiendo de la categoría SIC de la industria SIC).

Food Export - Midwest y Food Export -Northeast es una gran fuente de apoyo para los importadores que desean encontrar y conocer a proveedores calificados de EE.UU. Los Servicios a continuación están disponibles para los importadores que están buscando productos hechos en la región Central y del Noreste de Estados Unidos.

Conozca Proveedores Calificados de EE.UU.

Food Export - Midwest y Food Export - Northeast patrocinan muchas actividades que incluyen reuniones personalizadas con compañías de la parte Centro y Noreste de Estados Unidos. Por ejemplo, usted podría participar en reuniones organizadas con anticipación con proveedores calificados de EE.UU. en una exposición comercial de la industria de los alimentos de su país. O podría participar en las “Misiones de Compradores” que traen a importadores y distribuidores a los Estados Unidos a reunirse con posibles proveedores de EE.UU.

Promoción de Productos

Food Export - Midwest y Food Export - Northeast también patrocinan promociones en mercados del extranjero que exhiben productos alimenticios de EE.UU. Algunos ejemplos incluyen exhibiciones en el mercado detallista, degustaciones en ferias comerciales y seminarios de la industria, así como promociones de menús de EE.UU. en la industria institucional de alimentos y bebidas.

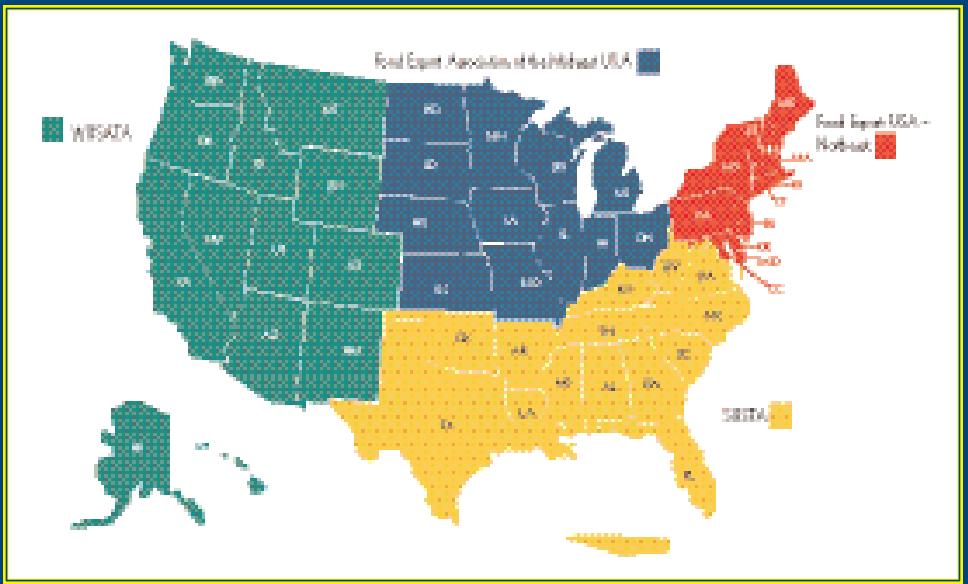
Catálogo de Producto en Línea

Este catálogo basado en Internet es una forma fácil de encontrar los productos que son de interés para los consumidores en su mercado. Éste es un servicio gratis en el que usted puede realizar la búsqueda por producto, nombre de la compañía, nombre de la marca u otro criterio. Usted puede también ponerse en contacto fácilmente con el proveedor por correo electrónico.

Descubra productos del Centro y Noreste...



Las zonas centro y noreste de Estados Unidos son dos de las regiones más abundantes del mundo. La agricultura es una forma de vida y los productores de alimentos aprovechan sus recursos naturales. Los resultados son productos alimenticios especializados de alta calidad que son perfectos para satisfacer los gustos globales en expansión.



One Penn Center
 1617 JFK Boulevard, Suite 420
 Philadelphia, PA 19103
 T: 215/829-9111
 F: 215/829-9777
www.foodexportusa.org



309 W. Washington Suite 600
 Chicago, IL 60606
 T: 312/334-9200
 F: 312/334-9230

Food Export Association of the Midwest USA y Food Export USA-Northeast prohíben la discriminación en empleos y servicios. Las personas discapacitadas que requieran un medio alternativo de comunicación sobre información del programa, o para solicitar la política completa de no discriminación, por favor comuníquese con Food Export Association of the Midwest USA y Food Export USA-Northeast.