

Programa de identificação da marca Manual do importador

Um guia sobre o Programa de Identificação da Marca da Food Export Association of the Midwest USA® e da Food Export USA®–Northeast



Faça publicidade de produtos dos EUA e receba reembolso de 50%!

Estão entre as atividades qualificadas:

- Publicidade
- Promoções em lojas
- Feiras comerciais internacionais
- Relações públicas
- Modificações de embalagens e rótulos



Histórias de sucesso com o Programa de identificação da marca

A American Pop Corn Company participa do Programa de identificação da marca desde 1997. Durante esse tempo, suas vendas de exportação, antes inexistentes, passaram a alguns milhões de dólares por ano. Garrett Smith, presidente da empresa, diz que a participação no programa ajudou significativamente a encontrar e manter contatos em mercados estrangeiros. “Nós usamos os serviços do programa Food Show PLUS!™ em feiras como a Anuga e a SIAL China. Sempre voltamos para casa com várias indicações de negócios. **Usamos o Programa de identificação da marca como uma ferramenta para atrair novos agentes, fazendo com que saibam que podem ser qualificados para receber 50% de reembolso das despesas com publicidade trabalhando conosco.**”

A Sioux Honey Association usou o suporte de ajuda de custo do Programa de identificação da marca para entrar no mercado japonês, recebendo verba para demonstrações de degustação, traduções de folhetos e fabricação de rótulos. As exportações da empresa aumentaram em 40% desde que entraram no mercado em 2007. O auxílio financeiro do Programa de identificação da marca para o importador também os ajudou a concretizar a primeira venda para o Japão. Segundo Jim Powell, vice-presidente de vendas e marketing, “**Nos últimos dois anos expandimos nosso relacionamento com uma empresa que comprou o nosso distribuidor. A verba que recebemos do Programa de identificação da marca convenceu a empresa a ir em frente com o programa de expansão.** Eles adicionaram outros tamanhos do nosso produto ao seu programa de vendas.”

Prezados compradores de produtos alimentícios e agrícolas dos EUA:

O Programa de identificação da marca, administrado pela Food Export Association of the Midwest USA (Food Export–Midwest) e pela Food Export USA - Northeast (Food Export–Northeast), é um meio de facilitar o comércio entre os fornecedores de alimentos americanos e os importadores espalhados pelo mundo. Esse programa tornou-se possível graças ao Foreign Agricultural Service (Serviço de Agricultura do Exterior) do Departamento de Agricultura dos EUA. O programa auxilia pequenas empresas alimentícias e agrícolas através do reembolso dos custos promocionais e de marketing qualificados.

Embora o programa tenha sido criado para incentivar as empresas americanas a começar a exportar, ele é de valor incalculável para importadores e distribuidores que pagam pelas atividades promocionais e de marketing em nome de seus fornecedores americanos de produtos alimentícios e agrícolas. Este manual o ajudará a entender o programa e a descobrir quais são as despesas qualificadas, como:

- Despesas de marketing e de ponto de venda
- Modificações de embalagens e rótulos
- Relações públicas
- Feiras comerciais
- Custos de frete
- Publicidade

Lembre-se de que para receber reembolsos para qualquer uma das despesas acima mencionadas, o importador/distribuidor deve ter um fornecedor americano qualificado e inscrito no Programa de identificação da marca. O fornecedor americano é quem deve enviar todas as solicitações de reembolso.

Este manual ajudará os importadores e seus fornecedores americanos a compreender o programa e a determinar a documentação necessária para receber o reembolso. O regulamento do programa e a documentação necessária são padrões estabelecidos pelo USDA, Foreign Agricultural Service. Nós o convidamos a ler cuidadosamente o manual para conhecer as políticas, os procedimentos e as diretrizes e entender como ele pode auxiliar você e seu fornecedor americano.

Agradecemos seu interesse no Programa de identificação da marca da Food Export–Midwest e da Food Export–Northeast. Estamos ao seu dispor. Esperamos receber em breve a inscrição de seu fornecedor americano e por trabalhar com você durante o próximo ano.

Sumário

Calendário do programa.....	3
Requisitos regionais	4
Empresas e produtos qualificados.....	5
Como seu fornecedor americano pode inscrever-se?	6
Processo de aprovação.....	7
Fundamentos do programa.....	8
Atividades qualificadas.....	9
Atividades não qualificadas.....	10
Documentação para reembolso	11
Comprovação da atividade.....	12
Glossário.....	14
Outros serviços	15
Observações	16

Prazo final de inscrição do programa anual: 1o de outubro de cada ano
(A aceitação de inscrições além dessa data depende da disponibilidade de fundos.)

Programa anual: 1o de janeiro a 31 de dezembro de cada ano

Todas as atividades devem ser concluídas e pagas até: 31 de dezembro

**Todas as solicitações finais de reembolso do programa anual
devem ser enviadas até: 28 de fevereiro do ano seguinte**

Food Export Association of the Midwest USA

A Food Export–Midwest é uma organização sem fins lucrativos composta de 12 agências de promoção agrícola dos estados do meio-oeste que usa recursos federais, estaduais e do setor para promover a exportação de produtos alimentícios e agrícolas do meio-oeste dos EUA.

Food Export USA–Northeast

A Food Export–Northeast é uma organização sem fins lucrativos composta de 10 agências de promoção agrícola dos estados do nordeste que usa recursos federais, estaduais e do setor para promover a exportação de produtos alimentícios e agrícolas do nordeste dos EUA.

Aliança estratégica

Desde 2000, a Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast formaram uma aliança estratégica para aumentar a capacidade de promover exportações americanas de alto valor dos setores alimentício e agrícola nos mercados internacionais. Os exportadores de todos os estados do meio-oeste e do nordeste se beneficiam com esta aliança ao experimentarem a eficácia do programa, os serviços de exportação constantes, as operações simplificadas e as oportunidades em uma variedade de mercados bem mais ampla.

Requisitos regionais

Para poder participar do Programa de identificação da marca, seu fornecedor americano deve ter um escritório corporativo, instalações de produção ou um produto significativo originário de um ou mais dos seguintes estados das regiões do meio-oeste (Food Export–Midwest) e/ou do nordeste (Food Export–Northeast) e estar apto a documentar uma presença econômica positiva nesses estados:

Food Export Association of the Midwest USA

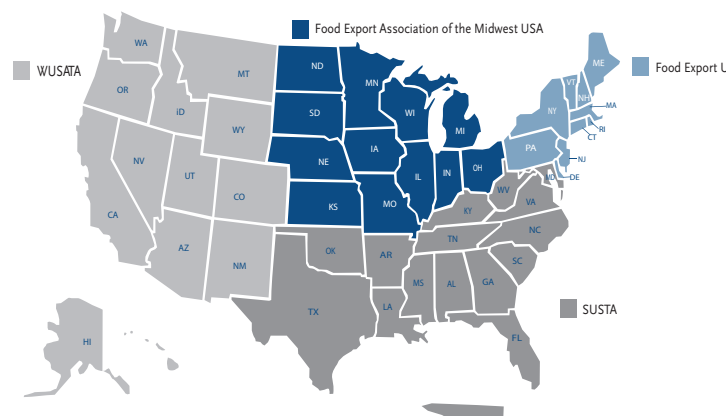
Illinois (IL)
Indiana (IN)
Iowa (IA)
Kansas (KS)
Michigan (MI)
Minnesota (MN)
Missouri (MO)
Nebraska (NE)
North Dakota (ND)
Ohio (OH)
South Dakota (SD)
Wisconsin (WI)

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)

Além disso, seu fornecedor americano deve atender a alguns critérios para poder participar do programa. Ele deve preencher uma planilha de pré-qualificação para verificarmos se ele atende aos critérios. O formulário pode ser preenchido on-line no site www.brandedprogram.org ou podemos enviar uma cópia impressa. Para obter mais detalhes sobre qualificação, leia a página 5.

Mesmo que o seu fornecedor americano não esteja localizado ou não tenha uma presença marcante na região meio-oeste ou nordeste dos Estados Unidos, ele ainda poderá inscrever-se no Programa de identificação da marca através de outros SRTGs (State Regional Trade Groups, Grupos de comércio regional do estado). A Food Export Association of the Midwest USA e a Food Export USA - Northeast são dois dos quatro SRTGs dos Estados Unidos. As empresas localizadas ou que tenham presença marcante na região sul podem contatar a SUSTA (Southern U.S. Trade Association, Associação comercial do sul dos EUA), www.susta.org, pelo telefone 1-504-568-5986. As empresas localizadas ou que marquem presença no oeste dos Estados Unidos podem contatar a WUSATA (Western U.S. Agricultural Trade Association, Associação de comércio agrícola do oeste dos EUA), www.wusata.org, pelo telefone 1-360-693-3373.



Seu fornecedor americano deve atender aos seguintes requisitos de qualificação de empresa para inscrever-se:

Tamanho da empresa: somente empresas definidas como "pequenas" pela SBA (Small Business Administration, Administração de pequenas empresas) dos EUA podem participar. As cooperativas de produção agrícola também podem participar sem restrições de tamanho. A SBA utiliza o NAICS (North American Industry Classification System, Sistema de classificação de setores norte-americano) para determinar o status de tamanho da empresa. Geralmente, o número total de funcionários determina o tamanho. O número total de funcionários inclui todas as subsidiárias, a empresa controladora e as subsidiárias da empresa controladora.

Pessoa jurídica nos EUA: cada empresa participante deve ser uma pessoa jurídica registrada nos EUA.

Recursos adequados e fornecimento contínuo: cada empresa qualificada deve estar apta a fornecer recursos financeiros e de gestão adequados para desenvolvimento do mercado de exportação. A empresa deve dispor de produção suficiente para garantir o fornecimento contínuo nos mercados para os quais os fundos estão sendo solicitados.

Requisitos para qualificação do produto

■ Os produtos devem ser produtos agrícolas de valor agregado, incluindo:

- Ingredientes para alimentação animal
- Produtos para serviços de alimentação
- Produtos de madeira
- Produtos alimentícios para o consumidor
- Ingredientes alimentares
- Produtos agrícolas variados*

■ Origem dos EUA

Os produtos devem conter pelo menos 50% de conteúdo agrícola dos EUA. O conteúdo americano de produtos alimentícios e agrícolas é determinado pelo percentual do produto acabado (medida pelo peso) que se origina nos EUA, excluindo água ou embalagem.

■ O produto deve estar claramente rotulado como produto dos EUA.

O endereço da empresa não é suficiente como declaração de origem aprovada. (Consulte a página 8 para obter declarações qualificadas.)

■ Os produtos não podem estar incluídos em qualquer outro grupo do setor.

As empresas poderão participar do Programa de identificação da marca SOMENTE se o auxílio financeiro não for disponibilizado através de outro grupo do setor. Os produtos afetados podem incluir chocolate, confeitos e carne. Se uma empresa tiver várias linhas de produto, como chocolate e salgadinhos, ela poderá se inscrever em nosso Programa de Identificação da Marca.

**Produtos agrícolas variados são aqueles derivados de fontes agrícolas. Eles incluem, mas não estão limitados a: Produtos de beleza e saúde, como produtos para cabelo, óleos essenciais, pastas de dente etc., itens domésticos como velas, tintas e produtos de limpeza, e produtos bioindustriais como etanol e biodiesel.*

MENSAGEM IMPORTANTE:

Esta ajuda de custo é fornecida por meio do Programa de identificação da marca da Food Export–Midwest e da Food Export–Northeast. Para participar do Programa de identificação da marca, seu fornecedor americano deve inscrever-se e ser aprovado. Somente o fornecedor americano pode inscrever-se e participar do programa..

Como seu fornecedor americano pode inscrever-se?

Para inscrever-se no Programa de identificação da marca, seu fornecedor americano pode visitar nosso site ou solicitar uma cópia impressa dos formulários necessários.

Aprovação da pré-qualificação

Quando o fornecedor americano estiver pré-qualificado, ele iniciará o processo de inscrição fazendo logon no site www.brandedprogram.org com a identificação de usuário e a senha recebidas no e-mail de aprovação. As informações sobre a inscrição incluem todos ou alguns destes elementos essenciais descritos abaixo e referem-se ao fornecedor americano e não ao importador/distribuidor.

Perfil da empresa

Informações básicas de contato da empresa, uma lista dos produtos promovidos e as informações de vendas. Uma seção opcional descrevendo a presença econômica na região pode ser preenchida. (Se a empresa estiver localizada fora das regiões da Food Export–Midwest e da Food Export–Northeast, esta seção é obrigatória.)

Plano de marketing do país

É recomendado que os importadores/distribuidores trabalhem juntamente com o fornecedor americano para elaborar o plano de marketing proposto. Para começar a usar os fundos, uma proposta de plano de marketing para cada país pretendido, até um limite de seis planos, deve ser enviada. Se houver promoções para o consumidor, cada plano deverá incluir informações completas para contato do distribuidor/importador do fornecedor americano desse país. Se um fornecedor americano estiver criando um plano de marketing do país para uma feira de comércio internacional, o plano deverá ser criado para o país no qual a feira ocorrerá fisicamente.

Rótulo do produto ou amostra e impressos promocionais

O original ou a cópia de todos os rótulos ou materiais promocionais do produto relacionado ao programa deve ser enviada juntamente com a inscrição.

A Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast alocam verba para empresas que apresentam a melhor oportunidade de desenvolvimento e expansão dos mercados de exportação de produtos alimentícios e agrícolas dos EUA de suas respectivas regiões. Portanto, ambas as organizações reservam-se o direito de aceitar ou recusar qualquer inscrição ou de limitar alocações a qualquer empresa inscrita no programa.

Depois de recebermos a inscrição de seu fornecedor americano, o processo segue as seguintes etapas descritas abaixo para obter a aprovação final:

Processo de aprovação:

A Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast classificam as inscrições com base em critérios de alocação e alocam os fundos disponíveis para as várias empresas inscritas. As alocações baseiam-se no conteúdo da inscrição e no nível geral de fundos disponíveis. Nem todas as inscrições recebem todo o valor solicitado. A aprovação pode levar até três semanas e qualquer gasto incorrido antes da data da aprovação não será reembolsado. (Exceto despesas de viagens e estandes em feiras comerciais. A data para tais itens será aquela em que a atividade ocorreu, e não a data em que o pagamento for feito.)

Taxas do programa:

Taxa de inscrição – a taxa anual e não reembolsável da inscrição no Programa de identificação da marca é de US\$ 250,00. A inscrição só será processada após o pagamento.

Taxa administrativa – todos os participantes do programa devem pagar uma taxa administrativa não reembolsável de 6% da verba aprovada. O valor é informado para a empresa através da fatura enviada junto com o contrato. O pagamento desta taxa deve ser efetuado dentro de 30 dias após o recebimento da fatura. Caso o pagamento não seja recebido, a alocação da verba é cancelada e os fundos transferidos para outra empresa participante do programa.

Fundamentos do programa

Ainda que as instruções abaixo sejam para seu fornecedor americano, elas são importantes para você compreender o programa e os requisitos para efetuar os reembolsos.

Reembolso de despesas qualificadas

As despesas qualificadas recebem reembolso de 50% do valor faturado. Participantes são reembolsados somente mediante apresentação das despesas efetuadas.

Depósitos para estandes em feiras comerciais

Determinados depósitos para estandes são qualificados antes da data de aprovação. Os reembolsos serão feitos após a feira comercial com a "data da despesa" representando a "data da atividade" e não a "data do pagamento".

Declaração de origem dos EUA

Todo material utilizado em quaisquer atividade (rótulos e etiquetas, material promocional, anúncios, display do estande, etc.) deve identificar a origem dos produtos como "Produto dos EUA", "Desenvolvido nos EUA" ou "Fabricado nos EUA". (Um cartaz laminado com a frase "Made in America" (Fabricado nos EUA) é enviado junto com os materiais do Contrato do programa.) É permitido usar o nome completo do estado americano (sem abreviações) para substituir "Estados Unidos" ou "EUA" na instrução acima. Nomes de marcas que usam "EUA" ou "Americano" não substituem a declaração de origem americana. As identificações de origem devem obedecer ao padrão americano de 0,42 cm de altura com base na letra "o" minúscula. Nos displays promocionais de formato grande, a identificação de origem americana deve ser visível a uma distância padrão de visualização. [O Programa de identificação da marca não poderá, sob circunstância alguma, reembolsar despesas se o fornecedor americano não obedecer à declaração de origem americana.](#)

Alocações mínima e máxima de fundos

O nível mínimo de solicitação é de US\$ 2.500,00 e o máximo é de US\$ 250.000,00 para todos os países. (Lembre-se de que esse é o valor do reembolso, como participante o valor gasto seria de US\$ 5.000,00 ou US\$ 500.000,00 respectivamente.) Se uma empresa estiver recebendo fundos de mais de uma associação comercial, o valor total entre todas as organizações não poderá exceder US\$ 250.000,00.

Limite de cinco anos por país (graduação)

O programa fornecerá fundos à mesma empresa para um determinado país por no máximo cinco anos, com exceção de feiras comerciais selecionadas não incluídas na graduação. As cooperativas de produção agrícola estão isentas dessa regra. Os cinco anos não precisam ser consecutivos.

Países não qualificados

As normas federais proíbem a concessão de verba para atividades do Programa de Identificação da Marca nos seguintes países: Cuba, Coréia do Norte, Irã, Iraque e Sudão. (desde 01/06/2004)

Emendas

O fornecedor americano poderá solicitar uma emenda se desejar fazer alterações nos planos de marketing aprovados. A aprovação de emendas, que pode levar de duas a quatro semanas, deve ser concedida antes do início da nova atividade. As emendas podem ser enviadas para adicionar um novo país, importador/distribuidor, produto ou novos fundos.

Recomendamos que o fornecedor americano nos contate para confirmar a qualificação de planos promocionais específicos ANTES de fazer as despesas relacionadas. As seguintes despesas podem ser reembolsadas:

Marketing e materiais de ponto de venda

A produção e a distribuição de panfletos de venda, folhetos, catálogos, expositores, faixas, cartazes, cartões de receita e materiais relacionados, incluindo custos de tradução. Brindes como canetas, chaveiros, camisetas e bonés estão limitados a um reembolso máximo de US\$ 1,00 por peça.

Feiras comerciais internacionais

Taxas de exposição, frete e construção de um estande temporário para exposições e feiras exclusivamente comerciais realizadas fora dos EUA e de seus territórios. Outros custos qualificados: despesas de montagem, eletricidade e aluguel de móveis. Despesas limitadas de viagens internacionais (passagem aérea e diárias) para no máximo dois funcionários do fornecedor americano, APENAS se estiver expondo. (Viagem de agente/distribuidor não tem direito a reembolso.)

Demonstração/merchandising

Degustações no ponto de venda e lojas de alimentação, ações promocionais voltadas a distribuidores ou consumidores, envio de amostras promocionais (não reembolsa o custo do produto), displays temporários e locação de espaço temporário para displays, como displays no final do corredor e na gôndola.

Seminários comerciais internacionais

Locação de instalações, intérpretes, tradução e cópia de materiais do seminário. Os seminários qualificados são aqueles criados para informar representantes do setor sobre nomes e produtos de marca americana. (Despesas de viagem relacionadas, alimentação e taxas de participação no seminário não são reembolsadas.)

Prestadores de serviço temporários

Demonstradores, intérpretes e tradutores que auxiliem em atividades promocionais qualificadas, como demonstrações em lojas, feiras comerciais e seminários. (Os salários de funcionários, importadores e distribuidores não têm direito a reembolso.)

Custos de frete

Os custos de envio de amostras para importadores/distribuidores, consumidores e demonstrações comerciais e de envio de materiais e amostras a feiras comerciais e seminários qualificados.

Modificações de embalagens e rótulos

Os custos associados a design (o que for necessário somente para acomodar as alterações necessárias), produção e impressão de rótulos para um ano de uso e qualquer custo de mão-de-obra para anexar ou colar (se for terceirizado) têm direito a reembolso. Os participantes devem demonstrar o seguinte:

- a) As alterações são necessárias para atender aos requisitos de importação do país importador.
- b) As alterações são nas embalagens e nos rótulos existentes. A alteração de sabores ou variedades ou a alteração do tamanho da embalagem será considerada nova embalagem do produto e não será reembolsada.
- c) A empresa pretende usar a nova embalagem ou o novo rótulo durante o plano anual.

Publicidade

Produção e colocação de anúncios em revistas, jornais, cartazes, outdoors, mala direta, trânsito, TV, rádio e site do importador/distribuidor.

Relações públicas

Produção e distribuição de comunicados e kits para a imprensa, bem como outros materiais e informações dirigidos à mídia, ao comércio e aos consumidores.

Atividades não qualificadas

Várias despesas são consideradas "custos de negociação" ou, por outros motivos, não se enquadram nos objetivos do Programa de identificação da marca e, portanto, não têm direito a reembolso. A lista abaixo é apenas uma relação geral, por categoria, das despesas não qualificadas. Se houver alguma dúvida sobre o reembolso ou não de algum item, peça para o seu fornecedor americano nos contatar diretamente.

Despesas gerais não qualificadas

- 1) Qualquer atividade ou produto não incluído especificamente ou aprovado como parte do Plano de marketing do país, do Contrato do programa ou da Emenda da empresa participante.
- 2) Despesas com atividades e materiais que não tenham declarações de origem dos EUA.
- 3) Despesas com uma atividade anterior à aprovação da atividade ou da emenda.

Despesas não qualificadas relacionadas aos negócios

- 1) Salários, custo de vida, custos do escritório, provisões, despesas de estacionamento do escritório.
- 2) Despesas administrativas, incluindo custos de comunicação (telefone, fax e Internet) e aqueles relacionados a viagens (hotel e tarifas de telefone celular).
- 3) Depósitos e adiantamentos reembolsáveis.
- 4) Despesas de capital, incluindo aquisição de itens com um tempo de vida útil de um ano ou mais.
- 5) Locação, leasing ou aquisição de espaço de armazenagem.
- 6) Aquisição, construção e locação de espaço para exposições permanentes (como exposições com duração que ultrapasse o plano de atividade anual).
- 7) Refeições, coquetéis de recepção, entretenimento e presentes.
- 8) Cartões de visita, cartões sazonais de mensagens e assinaturas de publicações.
- 9) Taxas de associação.
- 10) Impressos gerais da empresa que não incluam informações de promoção do produto.
- 11) Desenvolvimento de site na Internet.
- 12) Serviços rotineiros de tradução e interpretação não relacionados aos materiais promocionais qualificados.
- 13) Custos de viagem de agentes, importadores, demonstradores de produto ou intérpretes.
- 14) Taxas de consultor de gestão.

Despesas não qualificadas relacionadas ao produto

- 1) Pesquisa e desenvolvimento de produtos.
- 2) Criação/produção de embalagens e rótulos e adesivos de identificação de origem não exigidos especificamente pelo país importador.
- 3) Prateleiras e outros merchandises de produtos.
- 4) Amostras de produtos.

Despesas não qualificadas relacionadas a marketing

- 1) Taxas de bonificação para exposição nas prateleiras, taxas de licenciamento, registro do produto e despesas de vendas semelhantes.
- 2) Cupons, resgate, descontos e qualquer outra atividade cujo efeito seja reduzir os preços de venda de uma commodity agrícola.
- 3) Prêmios, sorteios e presentes não são reembolsáveis.

MENSAGEM IMPORTANTE:

As promoções e os anúncios de uma empresa não podem depreciar qualquer outra empresa ou produto direta ou indiretamente.

Para receber reembolsos, a documentação necessária deve ser enviada pelo fornecedor americano. Três documentos devem acompanhar a solicitação de reembolso. Se algum dos documentos a seguir estiver em um idioma que não seja o inglês, traduza suas informações, principalmente a descrição dos serviços cobrados devem ser traduzidos para o inglês.

■ Fatura

Qualquer documento de um fornecedor que especifique taxas e serviços.

■ Comprovante de pagamento

É necessária uma confirmação do pagamento. Os formulários aceitáveis de pagamento necessários são:

- Recibo de caixa deve estar marcado como "pago" e mostrar um saldo zero.
- Cheque – uma versão compensada do cheque ou cópia dele acompanhada de uma declaração do banco demonstrando que foi apresentado.
- Extrato do cartão de crédito mostrando a despesa. Tíquetes de assinatura não serão aceitos.
- Confirmação de transferência bancária – somente a solicitação não é suficiente.
- Aviso de crédito – se o fornecedor americano estiver pagando o importador, o fornecedor ou agente internacional em produto, serão necessários a fatura do produto e o aviso de crédito. Se, após a aplicação do crédito à fatura, ainda houver saldo, precisaremos da confirmação do pagamento do saldo pelo importador, fornecedor ou agente internacional. Se não houver saldo, precisaremos do conhecimento aéreo ou de frete demonstrando que o produto foi enviado.
- Despesas de agente internacional – elas terão direito a reembolso se forem enviadas pelo fornecedor americano. Aceitaremos um reembolso total do fornecedor americano para o agente internacional ou o comprovante de pagamento das despesas do agente internacional e 50% de reembolso do participante para o agente internacional.

■ Comprovação da atividade

Depende da atividade e deve ser um exemplo da atividade promocional realizada. (Consulte os formulários qualificados de comprovação da atividade na próxima página.)

MENSAGEM IMPORTANTE:

Traduza todos os documentos para o inglês quando solicitar reembolsos. Isso inclui faturas, comprovante de pagamento e qualquer documento que demonstre a comprovação da atividade.

Comprovação da atividade

Esta página descreverá cada tipo de despesa reembolsável e a documentação necessária e específica de comprovação da atividade.

Marketing e materiais de ponto de venda

Amostras dos materiais, sejam originais ou cópias, e a declaração de origem dos EUA deve estar visível. Brindes como chaveiros, canetas e camisetas devem ter a declaração de origem e o nome da marca. O brinde não precisa ser fabricado nos Estados Unidos; no entanto, ele deve promover seu produto como "Fabricado nos EUA".

Feiras comerciais internacionais

As despesas relacionadas à exposição em uma feira comercial internacional exigem somente uma foto do estande ou seu nome incluído na listagem do guia da feira. No entanto, se a despesa referir-se a fotos, faixas, displays ou outros elementos gráficos usados para decorar o estande, precisaremos das fotos de cada item que demonstre claramente a declaração de origem dos EUA.

Demonstração/merchandising

Para promoções na loja, de degustação de alimentos e displays temporários, exigimos uma lista das lojas/dos locais e das datas, bem como fotos representativas dos eventos ou dos displays. Sabemos que algumas lojas não permitem fotografar; nesse caso, aceitaremos relatórios de demonstração.

Seminários comerciais internacionais

Exigimos fotos dos eventos e qualquer impresso para distribuição no seminário.

Prestadores de serviço temporários

Prestadores de serviços temporários qualificados são utilizados em feiras, seminários ou degustação e demonstrações em lojas. A comprovação da atividade mediante fotos desses eventos.

Custos de frete

As despesas de frete exigem um conhecimento de frete marítimo ou aéreo que, caso não seja a própria fatura, poderá estar anexado a ela. O documento deve demonstrar claramente o endereço de origem e de destino da carga.

Modificações de embalagens e rótulos

Para todas as despesas relacionadas a modificações de embalagens e rótulos (tradução, criação, produção, impressão, etc.) exigimos cópias da embalagem e/ou do rótulo original e as versões modificadas. Além disso, incluir documentos que detalhem as leis de importação que exigiram as modificações.

Publicidade

Se a despesa for para anúncios em revistas ou jornais, a preferência é receber o original do jornal ou revista. Caso contrário, uma cópia é aceitável. Se for para anúncios em rádio ou televisão precisaremos de uma cópia da gravação de áudio ou vídeo. Se os anúncios estiverem em um idioma que não seja o inglês deverão vir acompanhados de uma transcrição traduzida para o inglês. Se a despesa for para difusão de anúncios e não apenas a produção, também precisaremos receber a programação da difusão mostrando datas, horas e estações na qual o anúncio foi veiculado. É necessária uma foto no caso de anúncios em outdoors.

Relações públicas

Para despesas com relações públicas precisaremos de amostras de todos os materiais criados (kits e comunicados para a imprensa, etc.). Para mala direta de materiais enviada a distribuidores e consumidores potenciais e à mídia, precisaremos das amostras do material enviado e pelo menos uma lista parcial dos endereços.

Data de aprovação

A data em que foi aprovada a inscrição e/ou a solicitação de alteração, como descrito na carta de aprovação, no Contrato do programa e nos formulários de Emenda do fornecedor americano. As despesas incorridas antes da data de aprovação não serão reembolsadas.

Confidencialidade nos negócios

As informações incluídas na inscrição podem estar sujeitas à divulgação segundo a FOIA (Freedom of Information Act, Lei de liberdade de informação). Somente as informações que provavelmente dificultariam ao governo obter informações necessárias ou causariam danos substanciais à concorrência podem não ser liberadas segundo a exceção 4 da FOIA, 5 U.S.C. 552, 7CFR, Parte 1, Subparte A. Se a inscrição for solicitada à FAS segundo a FOIA, o participante será notificado e poderá explicar totalmente, por escrito, qualquer objeção à divulgação de qualquer parte especificada solicitada.

Exclusividade

O fornecedor americano deve ser proprietário do nome da marca dos produtos a serem promovidos ou ter a assinatura do proprietário da marca na página do acordo de exclusividade do formulário de inscrição. Trata-se de uma certificação de que o proprietário da marca concedeu ao fornecedor americano o direito exclusivo de solicitar fundos do Programa de identificação da marca para promover os produtos especificados nos mercados especificados. Isso deve ser feito para todos os produtos cujo nome da marca não pertença ao fornecedor dos EUA.

FAS (Foreign Agriculture Service, Serviço de agricultura do exterior)

O FAS do USDA (United States Department of Agriculture, Departamento de agricultura dos Estados Unidos) é um órgão do governo que fornece fundos do Programa de acesso ao mercado à Food Export–Midwest e à Food Export–Northeast para o Programa de identificação da marca.

Agente internacional

Distribuidores, agentes, corretores, importadores e representantes nos mercados internacionais nos quais os fundos do Programa

de identificação da marca estão sendo usados. Geralmente, os agentes internacionais conduzem atividades do programa em nome do participante americano.

Graduação

Normas do MAP estabelecem que a Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast não fornecerão auxílio a uma única empresa dos EUA para promoção da marca em um único país por mais de cinco anos. Após o período de cinco anos, a empresa será considerada "graduada" no país e, portanto, não terá mais direito ao reembolso das despesas de desenvolvimento de mercado nesse país.

Despesa incorrida

É aquela ocorrida na data do cheque, da transferência bancária, do cartão de crédito ou de outra transação bancária e não na data na qual os produtos ou os serviços são oferecidos pelo fornecedor. A única exceção: as despesas com estandes de feiras comerciais são consideradas incorridas no acontecimento da feira e não quando o pagamento é feito.

MAP (Market Access Program, Programa de acesso ao mercado)

Programa financiado pelo governo federal dos EUA que fornece assistência financeira a exportadores dos EUA para a promoção de seus produtos agrícolas dos EUA em mercados internacionais.

Associações comerciais participantes

Organizações sem fins lucrativos que representam produtos e outros setores da agricultura em um programa conjunto com a FAS com o objetivo de desenvolver mercados internacionais. Cada associação comercial concentra-se nos mercados dos produtos cujos membros estejam preocupados com o resultado geral da expansão do comércio agrícola dos EUA. Hoje, há cerca de 80 desses grupos trabalhando com a FAS continuamente em vários programas.

Pequena empresa

Qualquer empresa que atenda aos requisitos da SBA (Small Business Administration, Administração de pequena empresa) de uma pequena empresa conforme os códigos do NAICS (North American Industry Classification System, Sistema de classificação de setores norte-americano) publicados na 13CFR parte 121 (com base no número de funcionários ou nas vendas anuais, dependendo da categoria do setor de SIC).

A Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast são uma excelente fonte para importadores que desejam encontrar fornecedores dos EUA qualificados. Os serviços a seguir estão disponíveis para importadores que estejam procurando produtos fabricados nas regiões meio-oeste e nordeste dos EUA.

Encontrar fornecedores americanos qualificados

A Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast patrocinam várias atividades que incluem reuniões pessoais com empresas das regiões meio-oeste e nordeste dos Estados Unidos. Por exemplo, você poderia participar de reuniões organizadas com fornecedores dos EUA qualificados em uma feira comercial do setor de alimentos realizada em seu país. Ou poderia participar de uma das "Buyers' Missions" (Missões de compradores) que traz importadores e distribuidores para os EUA para encontros com fornecedores americanos potenciais.

Promoções de produtos

A Food Export–Midwest e a Food Export–Northeast também patrocinam promoções em mercados estrangeiros que exponham produtos alimentícios dos EUA. Exemplos incluem displays no varejo, demonstrações culinárias em feiras comerciais e seminários do setor e promoções do cardápio dos EUA em estabelecimentos de serviços alimentícios.

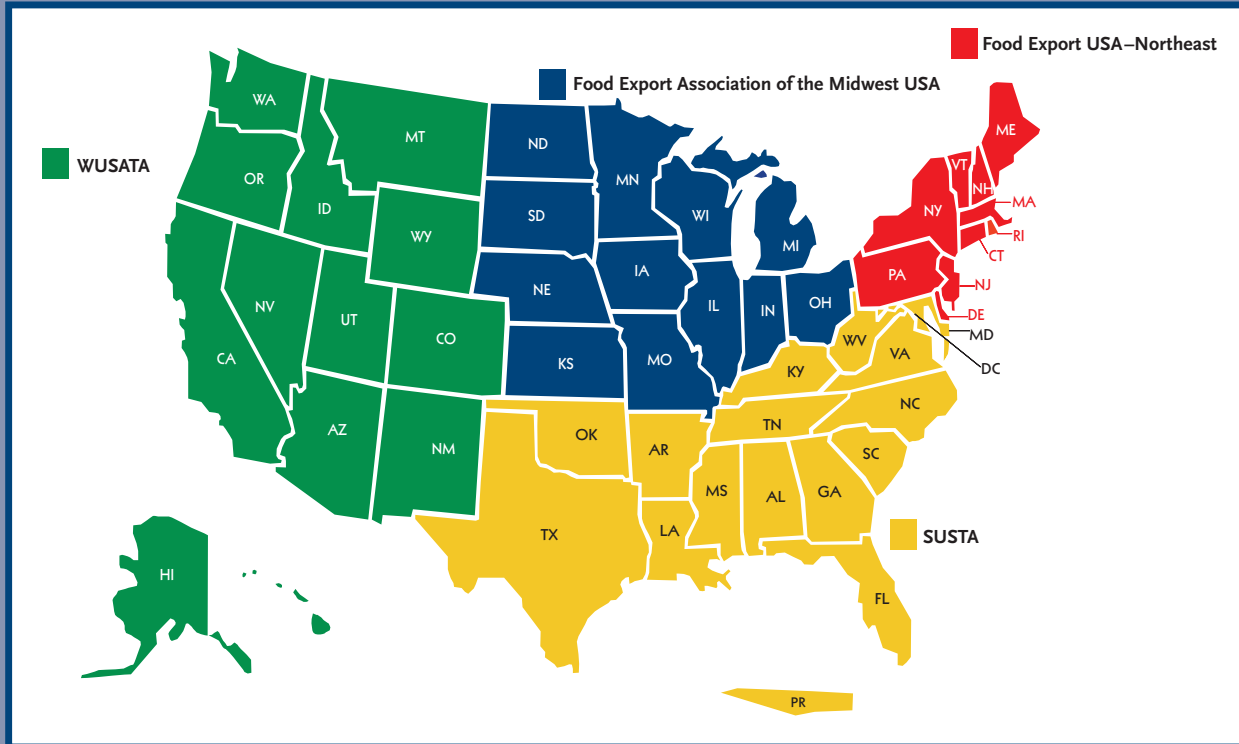
Catálogo de produtos on-line

Procurando produtos fabricados nos EUA? O Catálogo de produtos on-line é um diretório virtual baseado na web gratuito dos produtos e alimentos americanos que podem interessar os consumidores do seu mercado.



Encontre produtos do meio-oeste e do nordeste...

As regiões meio-oeste e nordeste dos Estados Unidos são duas das regiões mais abundantes do mundo. A agricultura é um meio de vida e os produtores de alimentos aproveitam seus recursos naturais. Os resultados são produtos alimentícios especializados e de alta qualidade que são perfeitos para expansão dos paladares globais.



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



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

A Food Export Association of the Midwest USA e a Food Export USA-Northeast proíbem a discriminação em contratações e serviços. Pessoas com deficiências que necessitem de meios alternativos de comunicação das informações sobre o programa, ou para solicitar nossa política completa de não discriminação, devem contatar a Food Export Association of the Midwest USA e a Food Export USA-Northeast.