

Programa para el Fomento de Marcas Manual del Importador

Una Guía para el Programa de Fomento de Marcas – Branded Program de
Food Export Association of the Midwest y Food Export USA – Northeast



¡Comercialice Productos de los
Estados Unidos y Reciba un 50%
de Reembolso mientras lo hace!

Las Actividades Elegibles incluyen:

- Anuncios
- Promociones Dentro de las Tiendas
- Exposiciones Comerciales en el Extranjero
- Relaciones Públicas
- Modificaciones de Empaque y Etiquetado



Historias de Éxito con el Branded Program (Success Stories)

El **American Pop Corn Company**, ha participado en el Branded Program – Programa de Fomento de Marcas- desde 1997. Durante ese periodo, sus ventas de exportación crecieron de cero, a unos cuantos millones de dólares por año. El Presidente de la empresa, Garret Smith, dice que su participación en el Branded Program les ha ayudado significativamente a encontrar y conservar los contactos adecuados en los mercados foráneos. “Utilizamos los servicios de Food Show PLUS!™ en shows como Anuga y SIAL China. Siempre volvemos a casa con un puñado de contactos. **Utilizamos el Branded Program como una herramienta para atraer nuevos clientes, informándoles que al trabajar con nosotros, pueden ser elegibles para recibir el reembolso del 50 por ciento de sus gastos de promoción**”

El **Sioux Honey Association** ha utilizado el programa de recursos de costo compartido a través del Branded Program, para entrar al mercado Japonés recibiendo fondos de promoción para degustaciones, traducción de folletos y etiquetado. Las ventas de exportación para esta compañía, han crecido 40 por ciento desde que entraron a este mercado en 2007. Los beneficios de los fondos del Branded Program o Programa de Fomento de Marcas para el importador del producto también ayudaron Sioux Honey a concretar su primera venta en Japón. De acuerdo a Jim Powel, Vicepresidente de Ventas y Mercadotecnia: “**Durante los dos últimos años, hemos incrementado nuestra relación con una compañía que compro a nuestro distribuidor. Nuestros fondos del Branded Program convencieron a la empresa a expandir el programa.** Han añadido a su programa de ventas nuevos tamaños de nuestro producto”.

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 Programa de Fomento de Marcas es posible gracias al Servicio Exterior Agrícola 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 USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos), 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.

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

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 actividades deben concluirse y pagarse para el: 31 de Diciembre

Todas las solicitudes finales de reembolso para el año del programa deben presentarse antes del: Febrero 28 del año calendario subsecuente

Food Export Association of the Midwest USA

Food Export – Midwest es una organización sin fines de lucro compuesta por 12 agencias de promoción agrícola de los estados del medio oeste o centro de los Estados Unidos, que utilizan recursos federales, estatales y de la industria para promover la exportación de los alimentos y productos agrícolas de esta región.

Food Export USA – Northeast

Food Export Northeast es una organización sin fines de lucro compuesta por 10 agencias de promoción agrícola de los estados del noreste de los Estados Unidos, que utilizan recursos federales, estatales y de la industria para promover la exportación de los alimentos y productos agrícolas de esta región.

Alianza Estratégica

Desde el año 2000, Food Export – Midwest y Food Export – Northeast han formado una alianza estratégica para incrementar su habilidad de promover las exportaciones de alimentos y productos agrícolas de valor agregado de estas regiones en los mercados internacionales. Exportadores de las regiones del centro y noreste de Estados Unidos, se benefician de la alianza al experimentar la efectividad de estos programas que son servicios de exportación consistentes, operaciones eficaces y oportunidades en un amplio número 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

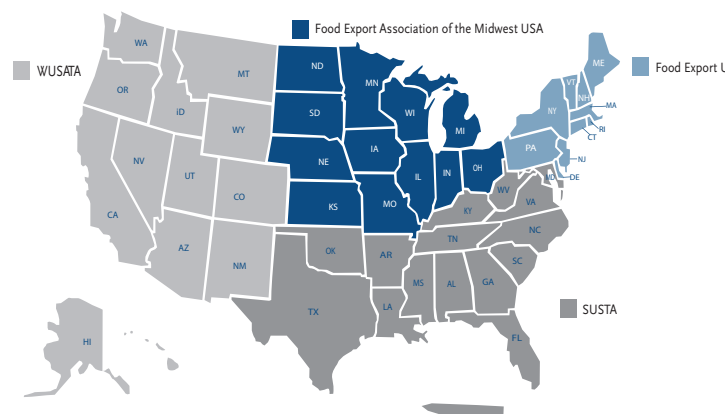
Illinois (IL)
Indiana (IN)
Iowa (IA)
Kansas (KS)
Michigan (MI)
Minnesota (MN)
Missouri (MO)
Nebraska (NE)
North Dakota (ND)
Ohio (OH)
South Dakota (SD)
Wisconsin (WI)

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 1-504-568-5986. 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 1-360-693-3373.



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 para restaurantes
- Productos Madereros
- Productos Alimenticios para el Consumidor
- Ingredientes alimenticios
- Productos Agrícolas Diversificados*

■ 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.

**Productos Agrícolas Diversificados se derivan de fuentes agrícolas. Incluyen sin limitarse: Productos de Salud y Belleza tales como cuidado del cabello, pasta de dientes, aceites esenciales, etc.; artículos para el hogar tales como velas, pinturas y detergentes; y Bio-industrias tales como etanol y bio-diesel.*

MENSAJE IMPORTANTE:

Este apoyo de costo compartido es proporcionado a través del Branded Program de Food Export Midwest y el Branded Program de Food Export Northeast. Para participar en el Branded Program, su proveedor de los Estados Unidos debe presentar su solicitud y ser aprobado. Solo el proveedor de los Estados Unidos puede aplicar para formar parte del Branded Program.

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

Para aplicar para el Branded Program, su proveedor de los Estados Unidos puede visitar nuestro sitio en internet o solicitar una versión impresa de los formatos necesarios.

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 Empresa (Company Profile)

Información básica de contacto de la empresa; lista de productos que promueven e información de sus ventas. Se puede incluir una sección opcional describiendo el impacto económico en la región. Esta sección se requiere si la empresa solicitante esta establecida fuera de las regiones de Food Export Midwest y Food Export Northeast.

Plan de Mercadotecnia por País (Country Marketing Plan)

Se recomienda que los importadores/distribuidores trabajen con sus proveedores de los Estados Unidos en el plan de mercadotecnia que van a proponer. Para empezar a utilizar los fondos, debe presentarse un plan de mercadotecnia por cada país en donde se quiera promover el producto, con un límite de hasta 6 países. Si en el plan se incluyen promociones al consumidor, cada plan debe tener información de contacto completa del importador/distribuidor del proveedor de los Estados Unidos. Si un proveedor de los Estados Unidos está creando un plan de mercadotecnia para una exposición internacional, el plan debe escribirse para el país en el que el show se llevara a cabo físicamente.

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 fondos a las compañías que presentan la mejor oportunidad para desarrollar y expandir los mercados de exportación para los alimentos y productos agrícolas de sus regiones en los Estados Unidos. De esta manera, ambas organizaciones se reservan el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud o limitar la autorización de fondos 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 de acuerdo a los criterios de aprobación y asignan los fondos disponibles a las diferentes compañías solicitantes. Los fondos asignados se basan en la calidad de las aplicaciones y el nivel de fondos disponibles. No todas las solicitudes reciben el total de los fondos solicitados. La aprobación puede tardar hasta tres semanas y cualquier gasto en el que se incurra antes de la fecha de aprobación no será reembolsable (Con la excepción de ciertos gastos relacionados con una exposición comercial y gastos de viaje. La fecha en la que se incurrió en los gastos descritos anteriormente, será la fecha en la que se lleva a cabo la actividad y no la fecha en la que hizo el pago).

Costo del Programa:

Costo de la Solicitud – el costo de la solicitud para el Branded Program es de US\$250 y no es reembolsable. No se procesaran las solicitudes hasta que se haga el pago correspondiente.

Cuota Administrativa – Todos los participantes en el programa pagaran una cuota administrativa no reembolsable equivalente al 6 por ciento de los fondos asignados. Una factura de esta cuota acompañara el Contrato del Programa. El pago deberá hacerse dentro de los siguientes 30 días de la recepción del contrato. Si el pago no es recibido antes de los próximos 60 días, los fondos aprobados serán retirados y reasignados a otro solicitante.

Bases del Programa

Esta información es para que su proveedor de los Estados Unidos comprenda el programa y los requerimientos para obtener los reembolsos.

Reembolso de Gastos Elegibles

Los Gastos Elegibles son reembolsables en un 50 por ciento del costo facturado. Los pagos a las compañías participantes se hacen solamente en base a reembolsos.

Depósito para Stands en Exposiciones Comerciales

Ciertos depósitos para stands son elegibles si se hacen antes de la fecha de aprobación de fondos. Los reembolsos serán hechos después de la exposición de acuerdo a la “fecha en la que se hizo el gasto” representando la “fecha de la actividad” más que la “fecha en que se hizo el pago”.

Declaración de Origen: Hecho en Estados Unidos

Todas las actividades y materiales (etiquetas del producto, material promocional, publicidad, señalización en stands, etc.) debe identificar el origen del producto como “Product of U.S.A.; “Grown in the U.S.A.; “Made in America”. (Un letrero laminado con la leyenda “Made in America” se incluye con los materiales del Contrato del Programa). El nombre completo de un estado sin abreviaciones puede sustituir “U.S.”, “U.S.A.” o “America” en las leyendas anteriores. Nombres de marcas que utilicen las leyendas “USA o “American” no son sustitutos de una declaración de origen de los Estados Unidos. La identificación de origen deben cumplir con el estándar de tamaño de los Estados Unidos: 1/6 de pulgada (.42 cm) de alto basándose en la letra “o” minúscula. Para el formato grande de señalización promocional, la identificación debe ser visible desde una distancia razonable. [El Branded Program bajo ninguna circunstancia puede reembolsar gastos si el proveedor de los Estados Unidos no cumple con la Declaración de Origen de los Estados Unidos.](#)

Mínima y Máxima Asignación de Fondos

El nivel mínimo de fondos solicitados es US\$2,500 y el máximo es US\$300,000 para todos los países. (Por favor tome nota de que esta es la cantidad del reembolso, como participante ellos tendrán que gastar respectivamente US\$5,000 o US\$600,000). Si una empresa recibe fondos de más de una organización, la asignación total de fondos a esa empresa de parte de todas las organizaciones no deberá exceder US\$300,000.

Limite de Cinco Años por País (Graduación)

El programa proporcionara fondos a la misma empresa por un país en particular, por no más de cinco años, excepto por ciertas exposiciones comerciales exentas de Graduación. Las cooperativas agrícolas están exentas de esta regla. Los cinco años no tienen que ser consecutivos.

Países No Elegibles

Las reglas federales prohíben asignación de fondos del Branded Program para realizar actividades en los siguientes países: Cuba, Corea del Norte, Irán, Irak y Sudan. (A partir del 1 de junio, 2004).

Enmiendas

El proveedor de los Estados Unidos puede solicitar una Enmienda si desea hacer cambios al plan de mercadotecnia aprobado. La aprobación de las Enmiendas, que puede tomar de 2 a 4 semanas, debe estar aprobada antes de comenzar la nueva actividad. Las Enmiendas pueden ser solicitadas para agregar un nuevo país, importador/distribuidor, producto o fondos.

Invitamos a su proveedor de los Estados Unidos a contactarnos para confirmar su elegibilidad para planes promocionales específicos ANTES de incurrir en gastos relacionados con aquellas actividades. Los siguientes gastos son reembolsables:

Mercadotecnia y Material Punto de Venta

Producción y distribución de hojas de venta, brochures, catálogos, parlantes de estantería, mantas rotuladas, posters, recetarios y materiales relacionados incluyendo costos de traducción. Promocionales como plumas, llaveros, playeras y gorras están limitados a un reembolso máximo de US\$1.00 por pieza.

Exposiciones Internacionales

Costos de participación en la exposición, envío y construcción de stand temporal utilizado solamente en exposiciones fuera de los Estados Unidos y sus territorios. Otros gastos elegibles: arreglo de stand, electricidad y renta de mobiliario para el stand. Otros gastos de viaje internacional limitados (costo de avión y per diem federal solamente) para un máximo de dos empleados del proveedor de los Estados Unidos SOLAMENTE si participan en la exposición como expositores. (Gastos de viaje del agente/distribuidor, no son elegibles).

Demostraciones/Mercadeo o Merchandising

Promociones en tienda y de la industria institucional de alimentos y bebidas o food service, demostraciones al consumidor y la industria, envío de muestras promocionales (pero no el costo del producto), displays temporales y renta de espacio temporal para los displays como cabeceras de pasillo o góndolas.

Seminarios al Comercio Internacional

Renta del salón, intérpretes, traducción y duplicación de materiales del seminario. Los seminarios elegibles son aquellos que están diseñados para informar a los representantes de la industria sobre productos y marcas de los Estados Unidos. (Gastos de viaje relacionados, bocadillos y cuotas de participación no son elegibles).

Proveedores de Servicios en Actividades de Promoción

Demostradoras, intérpretes y traductores que asisten durante las actividades promocionales elegibles como demostraciones en tiendas, exposiciones y seminarios. (Salarios de empleados, importadores y distribuidores no son elegibles).

Costos de Envío

Costos de envío de muestras a importadores/distribuidores, demostraciones al consumidor y la industria, y envío de materiales y muestras para exposiciones elegibles y seminarios.

Modificaciones de Empaque y Etiquetado

Costos relacionados con diseño (lo necesario para acomodar los cambios requeridos solamente), producción e impresión de etiquetas para un año cualquier gasto de mano de obra para pegarlas o ensamblarlas al producto (en caso de subcontratar este servicio), son elegibles para reembolso. Los participantes deben demostrar lo siguiente:

- a) Que los cambios son necesarios para cumplir con los requerimientos del país para la importación de los productos.
- b) Que los cambios se están haciendo a etiquetas y empaques ya existentes. Cambio de sabores o variedades, o cambio de tamaño del empaque está considerado como empaque de producto nuevo el cual no es reembolsable.
- c) Que la empresa pretende utilizar el nuevo empaque/etiquetas durante el año del plan de la actividad.

Publicidad

Producción y publicación de anuncios en revistas, periódicos, posters, anuncios espectaculares, correo directo, transito, TV, radio y pagina web del importador/distribuidor.

Relaciones Públicas

Producción y distribución de comunicados de prensa, kits de prensa y otros materiales e información dirigida a los medios, la industria y los consumidores.

Actividades Inelegibles

Muchos gastos son considerados como “costos de hacer negocios” o por otras razones están fuera de los objetivos del Branded Program y por lo tanto no son elegibles para reembolso. La lista a continuación es solo una lista general por categoría de los gastos inelegibles. Si tiene preguntas acerca de que gastos son y cuáles no son elegibles para su reembolso por favor pida a su proveedor de los Estados Unidos que nos contacte.

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 Inelegibles

- 1) Cualquier actividad o producto no incluido específicamente o aprobado como parte del Plan de Mercadotecnia de la empresa en el País, Contrato del Programa o Enmienda.
- 2) Gastos por actividades y materiales que no presentan la declaración de origen de los Estados Unidos.
- 3) Gastos por una actividad celebrada antes de la aprobación de la actividad o enmienda.

Gastos Inelegibles Relacionados con el Negocio

- 1) Salarios, gastos de vida, costos de oficina, mesadas, gastos de estacionamiento.
- 2) Gastos administrativos incluyendo costos de comunicación (teléfono, fax, internet) incluyendo aquellos relacionados con viajes (cargos de llamadas en el hotel y teléfono celular).
- 3) Depósitos reembolsables y anticipos.
- 4) Gastos mayores incluyendo compra de artículos con una vida de anaquel de un año o más.
- 5) Renta o compra de espacio en bodega.
- 6) Compra, construcción y renta de espacio por displays permanentes (ej. displays que duran más que un plan de actividad de un año).
- 7) Alimentos, refrigerios en recepciones, entretenimiento, obsequios.
- 8) Tarjetas de presentación, tarjetas de felicitación, suscripciones a publicaciones.
- 9) Cuotas de membresías.
- 10) Literatura general de la empresa que no incluya información de la promoción del producto.
- 11) Desarrollo de páginas de internet
- 12) Servicios de traducción e interpretación de rutina no relacionados con materiales de promoción elegibles.
- 13) Costos de viaje para agentes, importadores, demostradoras (es) de producto o intérpretes.
- 14) Honorarios de consultores administrativos

Gastos Inelegibles de Relacionados con el Producto

- 1) Investigación y desarrollo de producto
- 2) Diseño/producción de empaque y etiquetado y etiquetas de identificación de origen no requeridas específicamente por el país importador.
- 3) Charolas de anaquel y otros utensilios para acomodo del producto.
- 4) Muestras de producto.

Gastos Inelegibles Relacionados con Mercadotecnia

- 1) Cuotas de espacio y anaquel en supermercado, cuotas de licencia de marca, registro de producto y gastos similares relacionados con la venta del producto.
- 2) Cupones y su redención, descuentos en precio y cualquier otra actividad que tenga el efecto de reducción de precios de venta de un producto agrícola básico.
- 3) Reconocimientos, concursos y premios no son reembolsables.

MENSAJE IMPORTANTE:

La promoción y publicidad de la empresa no pueden desprestigiar a ninguna otra empresa o producto directa o indirectamente.

Documentación para el Reembolso

Para poder recibir su reembolso, su proveedor de los Estados Unidos deberá presentar la documentación requerida. La solicitud de reembolso deberá estar acompañada de tres documentos. Si cualquiera de estos documentos está en un idioma diferente al Inglés, por favor traduzca al idioma Inglés los detalles como por ejemplo: servicios que están siendo cargados en el.

■ Factura

Cualquier documento de un proveedor que declara cargos y servicios.

■ Prueba de Pago

Se requiere una confirmación de pago. Las formas de pago aceptables que se requieren son:

- Efectivo, el recibo deberá estar marcado como “pagado” y mostrar un saldo en ceros.
- Cheque, Una versión cancelada del cheque o copia del cheque acompañado por un estado de cuenta del banco en el que se muestra cobrado.
- Estado de cuenta de tarjeta de crédito mostrando el cargo. Bouchers firmados no son aceptables.
- Confirmación de Transferencia bancaria – la sola solicitud de la transferencia no es suficiente.
- Nota de Crédito – Si el proveedor está pagando al importador, contratista o agente foráneo con producto, se requiere una factura por el producto y una nota de crédito. Si después de aplicar el crédito a la factura existe un saldo pendiente, necesitamos ver la liquidación de este saldo por parte del importador, contratista o agente foráneo. Si no existe un saldo pendiente, necesitamos ver la nota de envío comprobando que el producto fue enviado.
- Gastos de Agente Foráneo – estos gastos son elegibles si son reportados por el proveedor de los Estados Unidos. Aceptamos: la prueba de reembolso total por parte del proveedor de los Estados Unidos al agente foráneo, o la prueba de pago del agente foráneo por los gastos y la prueba del reembolso por el 50% del participante al agente foráneo.

■ Comprobación de la actividad

Esta depende de la actividad y deberá ser un ejemplo de la actividad promocional que se realice. (Ver la siguiente página para los formatos elegibles para la comprobación de la actividad).

MENSAJE IMPORTANTE:

Por favor traduzca todos los documentos al idioma Inglés cuando los presente para reembolso. Esto incluye facturas. Pruebas de pago y cualquier documento que demuestre la realización de la actividad.

Comprobación de la Actividad

Esta página es una descripción de cada tipo de gasto que es reembolsable y la documentación específica de comprobación de la actividad que se requiere.

Mercadotecnia y Materiales Punto de Venta

Deben existir muestras de los materiales en originales o copias y las declaraciones de “origen de los Estados Unidos” deben ser visibles. Objetos promocionales como llaveros, plumas y playeras, deberán mostrar la declaración de “origen de los Estados Unidos” y la marca del producto. No es necesario que los objetos promocionales sean hechos en los Estados Unidos, sin embargo, estos deben promover su producto como “Hecho en Estados Unidos”.

Exposiciones Comerciales Internacionales

Gastos relacionados con la participación en exposiciones comerciales internacionales solamente requieren una fotografía de su stand o aparecer en el directorio de participantes de la exposición. Sin embargo, si el gasto es por fotografías, mantas rotuladas/banners, letreros u otros gráficos utilizados para decorar su stand, necesitamos fotografías de cada artículo mostrando claramente la declaración de “origen de los Estados Unidos”.

Demostraciones/Mercadeo o Merchandising

Para las promociones en tienda, food service y displays temporales, se requiere una lista de tiendas/locaciones y fechas así como fotos de los eventos o displays tomadas por el expositor. Reconocemos que algunas tiendas no permiten la toma de fotografías y en estos casos aceptaremos reportes de la demostración.

Seminarios Comerciales Internacionales

Requerimos fotografías de los eventos llevados a cabo y cualquier literatura impresa de la promoción/invitación del seminario.

Proveedores de Servicios en Actividades de Promoción

Existen ayudantes de tiempo parcial que son elegibles y que se utilizan para las exposiciones comerciales, seminarios o degustaciones en tiendas y demostraciones. La comprobación de estas actividades son las fotografías de estos eventos.

Costos de Envío

Los costos de envío requieren una guía de mensajería o flete la cual puede ser la misma factura del servicio o puede estar anexa a la factura. Este documento debe mostrar claramente los domicilios de origen y destino del envío.

Modificaciones de Empaque y Etiquetado

Para todos los cargos relacionados con las modificaciones al empaque y etiquetado (traducción, diseño, producción, impresión, etc.) requerimos copias del empaque original y/o etiqueta y las versiones modificadas. También, son necesarios los documentos que detallan las leyes de importación que hacen obligatorias las modificaciones.

Publicidad

Si el gasto es por publicidad en revista o periódico, se prefiere como soporte el original de la revista o periódico. Si no están disponibles, puede ser aceptable una copia. Si la publicidad es por radio o televisión, entonces se necesita una copia grabada del anuncio en radio o televisión. Si la publicidad esta en un idioma diferente al Ingles, la prueba deberá estar acompañada de una transcripción en Ingles. Si el gasto es por la difusión de los anuncios y no solo por la producción, entonces necesitamos también recibir un itinerario de la programación con fechas, horario y estaciones en las que estarán al aire. En el caso de anuncios espectaculares, requerimos fotografías del espectacular.

Relaciones Públicas

Para los gastos relacionados con Relaciones Publicas necesitaremos muestras de de todos los materiales creados (kits de prensa, comunicados de prensa, etc.). Para correo masivo de materiales a distribuidores potenciales, consumidores y medios, entonces necesitamos tener muestras de lo que ha sido enviado así y por lo menos la última lista parcial de envío.

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 internacionales 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 internacionales.

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 internacionales. 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.

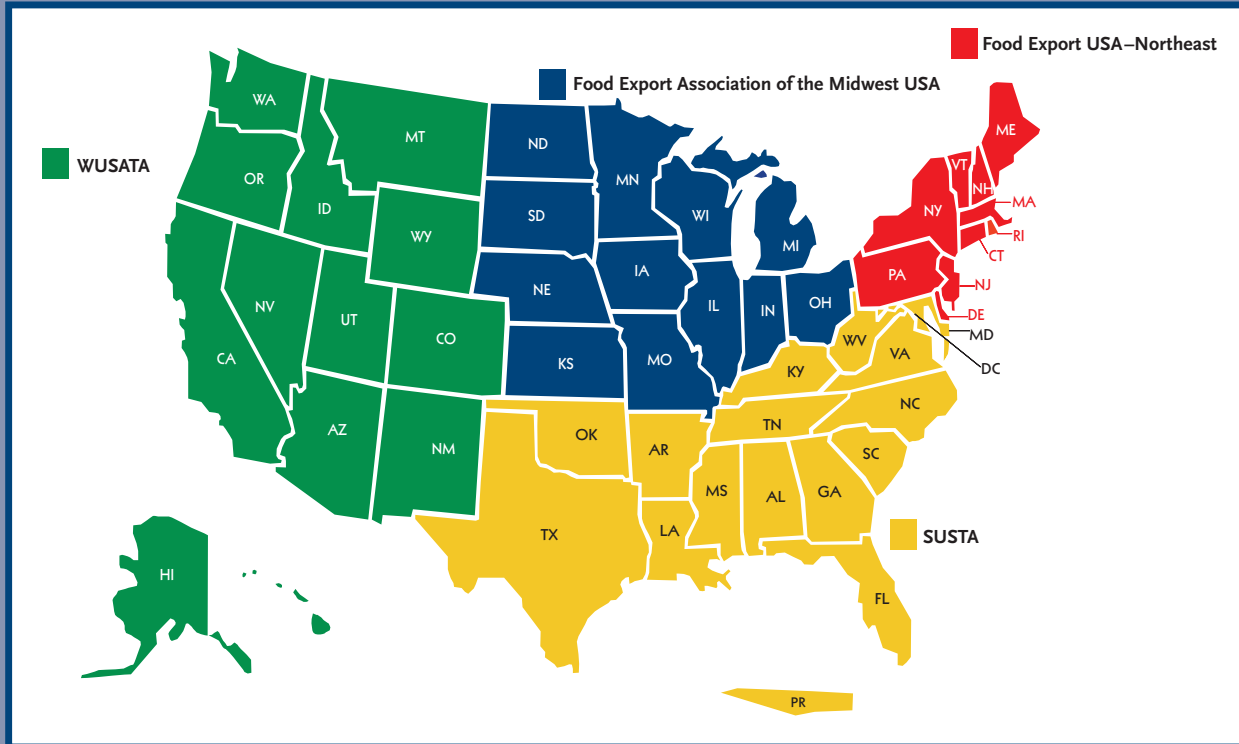
Catálogo de Productos en Internet

¿Está buscando productos hechos en los Estados Unidos? El Catálogo de Productos en Internet es un directorio virtual gratis, basado en Internet, de ingredientes y productos alimenticios hechos en los Estados Unidos que pueden resultar de interés a consumidores en su mercado.



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.



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

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.