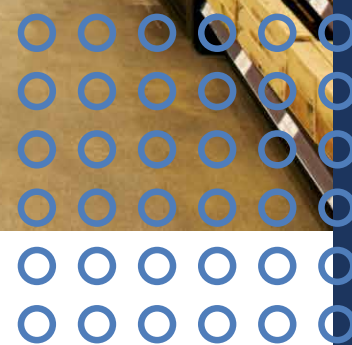
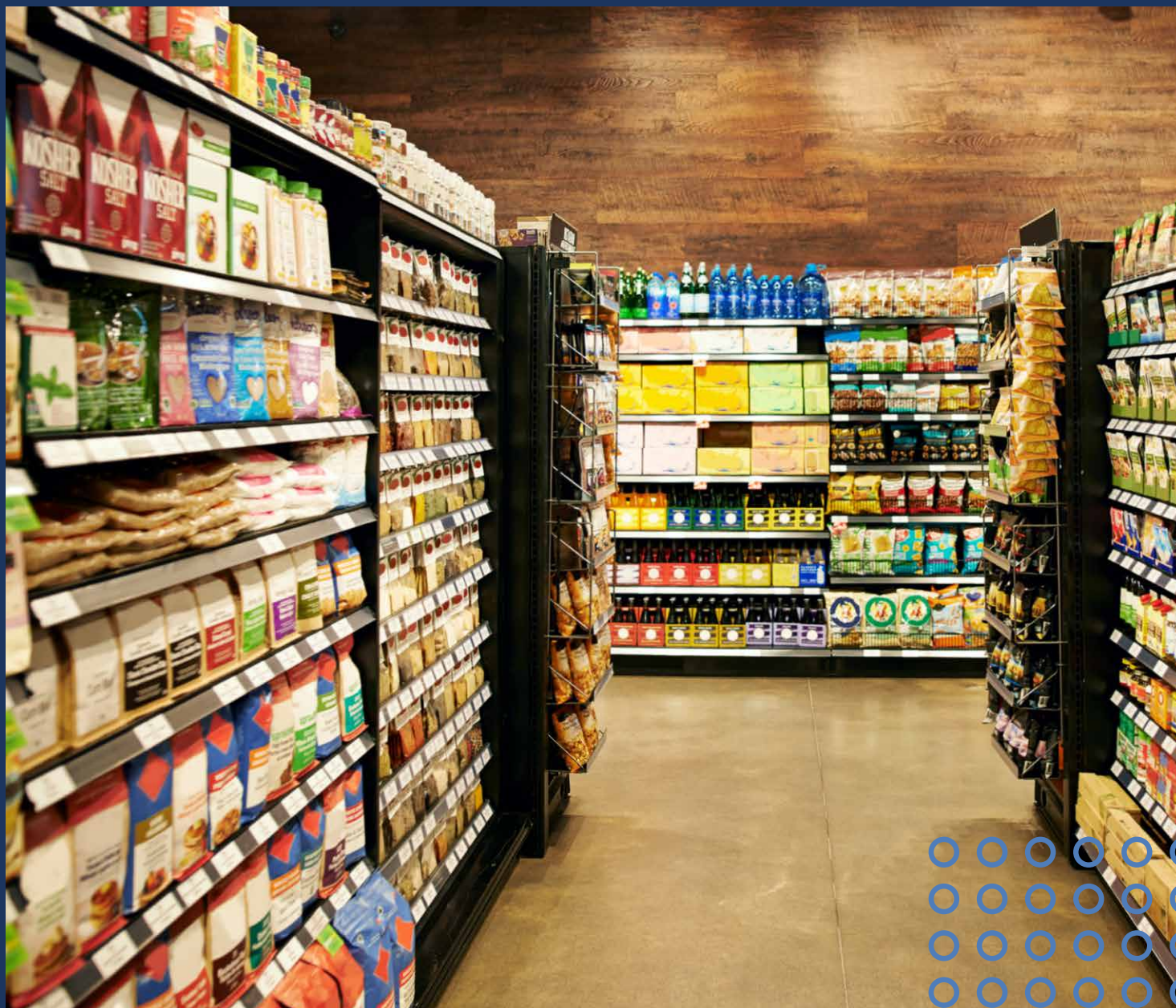




Branded Program

Guía del Importador

Conozca cómo puede utilizar el Branded Program para duplicar su presupuesto de marketing para productos americanos.



Las actividades elegibles incluyen:

Publicidad • Promociones en tienda • Expos Internacionales • Desarrollo de páginas web • Marketing online y redes sociales • Embalaje/etiquetado que cumpla con la normatividad de mercados internacionales.



Estimados Compradores de Productos Alimenticios y Agrícolas de Estados Unidos,

El Branded Program o Programa de Marcas es un presupuesto para actividades de Marketing y promoción en donde los exportadores de alimentos procesados de la región del MW-NE pueden emplear un gasto que será igualado por Food Export con un monto de la misma cantidad. Es decir, un presupuesto conjunto en proporción 50% - 50%.

El Branded Program de Food Export Association of the Midwest USA and Food Export USA– Northeast proporcionan una oportunidad para facilitar el comercio entre los proveedores de alimentos de E.U.A., y los importadores internacionales. El Branded Program es posible gracias al Servicio Agrícola Exterior (FAS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA); que también ha establecido las normas del programa, y la documentación requerida. El programa ayuda a pequeñas empresas del sector agroalimentario, a rembolsarles los gastos de marketing y promoción que sean elegibles.

El Branded Program está diseñado para que las empresas estadounidenses comiencen o avancen en sus metas de exportación; y es muy valioso para los importadores y distribuidores que pagan por el marketing y promoción de sus proveedores estadounidenses. Este manual le ayudará a entender las políticas, procedimientos y directrices del programa, e incluye información sobre los gastos elegibles para reembolso.



Índice

¡Descubra los productos del Medio Oeste y el Noreste de los Estados Unidos! Dos de las regiones más fértiles del mundo. La agricultura es una forma de vida, y los productores de alimentos aprovechan los recursos naturales de estas regiones. El resultado son productos alimenticios especializados, y de alta calidad; perfectos para ampliar los paladares a nivel mundial.

Historias de Éxito	4
Requerimientos Regionales	6
Información Básica del Programa	7
Compañías Elegibles y Productos	8
Como tu Proveedor Americano Puede Aplicar	9
Gastos Elegibles	10
Documentación para Rembolso	14
Calendario	15

Proveedor de BBQ de Chicago Continúa Teniendo Éxito internacional a Pesar de un Año Difícil

Lillie's Q Sauces and Rubs LLC, lleva el nombre de la abuela del fundador, actualmente produce una amplia variedad de salsas y rubs para BBQ, tanto a nivel nacional como internacional. Utilizando únicamente ingredientes naturales de la mejor calidad, procedentes de Tennessee, Alabama y las Carolinas; Lillie's Q crea salsas BBQ con lo que ellos llaman "Smotherly Love".

Desde 2015, Lillie's Q ha sido un próspero participante del Branded Program, y su crecimiento se ha mantenido durante este año, en el que reportaron casi 200 mil dólares en nuevas ventas de exportación a diversos mercados, siendo el más

destacado el mercado australiano. Además de este excelente volumen de ventas, Lillie's Q también ha anunciado dos nuevas alianzas con importadores en el mercado australiano, al mismo tiempo que utiliza los fondos asignados del Programa de Acceso al Mercado (MAP); con la finalidad de participar en una amplia gama de actividades promocionales. Lillie's Q está preparada para aumentar sus esfuerzos, y espera seguir logrando éxito a través del Branded Program.

Para encontrar más historias de éxito, escanee el código QR que aparece a continuación.





Para encontrar más historias de éxito, escanee el código QR que aparece a continuación.



Exportador de Pretzels de Pennsylvania Aumenta sus Ventas

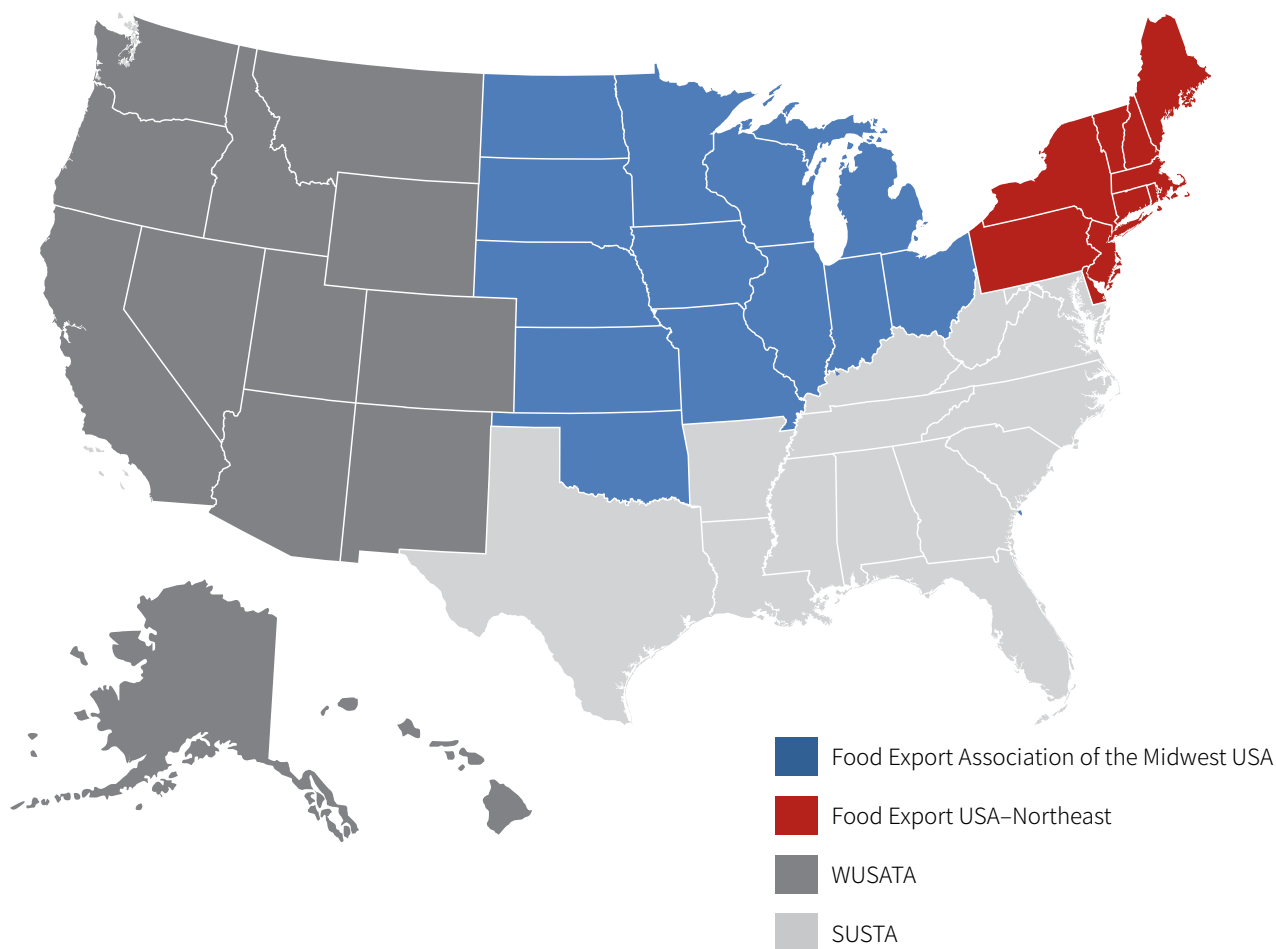
SB Global Foods, Inc., se especializa en snacks, confitería, y alimentos de consumo básico; por muchos años la empresa ha utilizado el Branded Program de Food Export-Northeast para aumentar la presencia de su marca en mercados internacionales. Recientemente, el proveedor de Hatboro, Pennsylvania, utilizó sus fondos para promocionar su producto “Pretzels Pete” en Israel y Alemania. SB Global/Pretzel Pete trabajó estrechamente con sus respectivos distribuidores de importación en ambos mercados; con la finalidad de adaptar el envase a la normatividad local de etiquetado.

El presidente de SB Global/Pretzel Pete, Karl Brown, comentó: “Nuestra expansión en Israel y Alemania no habría tenido éxito sin el apoyo del Branded Program. La posibilidad de compensar el 50% de los costos de diseño, y de adaptar el envase a las distintas normas de estos mercados, fue fundamental. Nuestra disposición y capacidad para modificar el envase fue muy importante para ganarnos la confianza de nuestros socios importadores, y ha dado lugar a pedidos recurrentes que se mantienen hasta el día de hoy.”

Requerimientos Regionales

Para poder participar en el Branded Program, su proveedor de Estados Unidos debe tener su sede en uno o más de los siguientes estados, de las regiones del Medio Oeste (Food Export-Midwest) y/o del Noreste (Food Export-Northeast). La sede de una empresa se define como la ubicación física de la oficina principal de gestión/operaciones de la empresa.

Adicionalmente, su proveedor americano debe cumplir con una serie de requisitos para poder participar en este programa. Para más información sobre la elegibilidad de empresas, consulte la página 8.



Si su proveedor americano no se encuentra en las regiones del Medio Oeste o del Noreste de los Estados Unidos; aún pueden solicitar acceso al Branded Program a través de otras Asociaciones Estatales Regionales de Comercio (State Regional Trade Groups). Food Export Association of the Midwest USA y la Food Export USA- Northeast son dos de las cuatro Asociaciones Estatales Regionales de Comercio (State Regional Trade Groups) de Estados Unidos.

Contacto Región Sur:
Southern U.S. Trade Association (SUSTA),
www.susta.org

Contacto Región Oeste:
Western U.S. Agricultural Trade Association (WUSATA),
www.wusata.org

Bases del Programa



Para participar en el Branded Program, **su proveedor americano debe solicitarlo y ser aprobado.**

Sólo el proveedor de Estados Unidos puede solicitar y participar en el Branded Program. También será responsable de presentar toda la documentación.



Trabajamos con **pequeñas y medianas empresas.**

Su número de empleados está definido por la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos (Small Business Administration). (SBA).

50%

Los gastos elegibles se **reembolsan al 50%** del costo facturado.

Las empresas participantes reciben el pago únicamente en forma de reembolso.

**\$2,500 –
\$300,000**

El nivel mínimo de solicitud es de **2,500 dólares** y el máximo de **300,000 dólares**, para todos los países.

Tenga en cuenta que esta es la cantidad de reembolso; la empresa tendría que gastar entre 5,000 dólares o 600,000 dólares respectivamente.



El proveedor americano puede solicitar una **modificación del contrato** si desea introducir cambios en los planes de comercialización aprobados.

La aprobación de la modificación debe concederse antes de comenzar la nueva actividad. Las modificaciones pueden presentarse para añadir un nuevo país, actividad o producto, o para solicitar más fondos.

**Product
of USA**

Todas las actividades y materiales deben identificar el origen del producto como **“Producto de Estados Unidos”, “Cultivado en Estados Unidos”,** o algo similar.

El Branded Program no puede, en ninguna circunstancia reembolsar los gastos sin la declaración de origen de Estados Unidos presente.

⚠ Información Importante Sobre Fraude

Se espera que todos los participantes en el Branded Program cumplan con las leyes de los países en los que hacen negocios, al igual que como los agentes que los representan. El incumplimiento de estas leyes es motivo de expulsión del programa. Si los participantes cometen un acto de fraude, estamos autorizados a informar al Servicio Agrícola Exterior (FAS) del USDA, y serán dados de baja del programa. Se pueden tomar medidas legales adicionales. Food Export-Midwest y Food Export-Northeast tienen una política de cero tolerancia con respecto al fraude. Los participantes no se involucrarán en fraudes, que a los efectos de este programa, se definen como: la toma u obtención mediante engaño de dinero o cualquier otro beneficio de alguien que no tiene derecho a ello, o el intento de hacerlo; la interpretación errónea intencional de la posición financiera; la interpretación errónea intencional de información que conduzca a una pérdida financiera. Todas las sospechas de fraude y las acusaciones de fraude se comunicarán al Servicio Agrícola Exterior del USDA, lo que podría dar lugar a la exclusión del programa y a la adopción de medidas legales.

Empresas y Productos Elegibles

Requerimientos para Empresas

Su proveedor americano debe cumplir los siguientes requisitos de elegibilidad para solicitar su acceso:

- Debe ser una pequeña empresa según la definición de la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos (SBA), sba.gov, o una cooperativa de productores agrícolas.
- La empresa debe ser una sociedad mercantil registrada en Estados Unidos.
- Deben disponer de recursos adecuados, y de un suministro continuo de productos en los mercados donde se solicite el financiamiento.

Requerimientos del Producto

- Los productos deben ser productos agrícolas de valor agregado, entre ellos:

- | | |
|-----------------------------------|---|
| • Ingredientes para Alimentos | • Ingredientes para Alimentación Animal |
| • Productos para Foodservice | • Alimento para Mascota |
| • Productos Específicos de Madera | • Cáñamo** |
| • Productos del Mar* | • Otros Productos Agrícolas |
| • Alimentos | |

Los productos deben contener al menos un 50% de contenido agrícola estadounidense. Los productos deben estar claramente etiquetados como “Producto de los Estados Unidos”. Los productos no pueden estar cubiertos por otro grupo de productos básicos. [†]

* Los productos del mar elegibles deben ser 100% de origen americano, a menos que sean procesados o utilizados como ingrediente. Póngase en contacto con nosotros para obtener más información sobre los productos del mar.

** Los productos de cáñamo deben cumplir con todas las leyes y reglamentos locales, estatales, federales o internacionales para llevar a cabo las actividades de comercialización elegibles, y solicitar el reembolso. La empresa debe cumplir con las normas del USDA y del FAS sobre el cáñamo y los productos derivados del cáñamo, estas se encuentran en: <https://www.fas.usda.gov/resources/eligibility-hemp-and-hemp-products-under-fas-market-development-programs>.

† Si una empresa tiene varias líneas de productos, puede solicitar acceso a nuestro Branded Program (Programa de Marcas).

Comisión del Programa

Comisión por Aplicación

Hay una comisión anual no reembolsable para acceder al Branded Program. No se puede tramitar la solicitud hasta que no se pague dicha comisión.

Comisión por Manejo

A todos los participantes en el programa se les cobra una comisión por manejo no reembolsable equivalente al 6% de la asignación de fondos aprobada (aplicable a los exportadores).

¿Cómo su Proveedor Americano puede aplicar?

Precalificación

Su proveedor americano debe presentar una precalificación en nuestro sitio web, www.foodexport.org

Para solicitar acceso al Branded Program, su proveedor americano puede visitar nuestra página web o solicitar una versión impresa de los formularios necesarios.

Propuesta del Plan de Marketing

Una vez aprobada la precalificación, usted debe trabajar con su proveedor americano para crear una propuesta de plan de marketing.

Aplicación

Su Proveedor Americano presenta una solicitud en nuestro sitio web. El proceso de aprobación: Food Export-Midwest y Food Export-Northeast califican las solicitudes en función a los criterios de asignación, y luego asignan los fondos disponibles a las distintas empresas solicitantes. Las asignaciones se basan en la calidad de la solicitud y en el nivel general de financiamiento disponible. No todas las solicitudes reciben el importe total solicitado.

Aprobación de la Aplicación

Se aprueba la aplicación o se pide más información.

Ejecución de Actividades

Una vez aprobado, usted y su proveedor americano pueden llevar a cabo las actividades de marketing.

Gastos Elegibles

Recomendamos a su proveedor americano que se ponga en contacto con nosotros para confirmar la posibilidad de acceder a planes promocionales específicos ANTES de efectuar los gastos correspondientes. Los siguientes gastos son reembolsables:



Marketing y Materiales Punto de Venta

Producción y distribución de hojas de ventas, folletos, catálogos, artículos de regalo, material promocional para anaquel, carteles, recetas y materiales relacionados, incluidos los costos de traducción.



Desarrollo de Página Web

Costos asociados al desarrollo, mantenimiento y actualización de páginas web dirigidas a un público extranjero.



Marketing Online y Redes Sociales

Marketing electrónico, como mensajes de texto, correos electrónicos, podcasts, anuncios en páginas web, y costos de SEO. Creación de contenidos, gestión de redes sociales, promoción por parte de influencers o líderes de opinión, y anuncios en páginas de redes sociales.



Publicidad

Producción y colocación de anuncios en revistas, periódicos, carteles, espectaculares, correo directo, tránsito, televisión, radio y sitios web de importadores/distribuidores.



Expos Internacionales y Eventos Virtuales

Gastos de exposición, fletes y construcción de un stand temporal para exposiciones comerciales, y ferias realizadas fuera de los Estados Unidos. Otros gastos elegibles: gastos de instalación, electricidad y alquiler de mobiliario. Los gastos de viaje internacional están limitados (sólo para vuelos y per diem federales) para un máximo de dos representantes del proveedor de Estados Unidos (incluidos los agentes/distribuidores) SÓLO son elegibles si se trata de una exposición. También son elegibles los gastos de eventos virtuales internacionales, incluidos los gastos de inscripción y de stand, los materiales de marketing, los vídeos u otro tipo de marketing realizado específicamente para el evento,



Foreign Market Compliant Packaging/Labeling

Los costos asociados con el diseño (según sea necesario para adaptar los cambios requeridos solamente), la producción y la impresión de un año de etiquetas, y cualquier costo de mano de obra para colocar las etiquetas o pegarlas (si se subcontrata). Los participantes deben demostrar que los cambios son necesarios para cumplir los requisitos de importación del país importador.



Contratistas Temporales

Demostradores, intérpretes y traductores que colaboran en actividades promocionales elegibles; como demostraciones en tiendas, exposiciones comerciales y seminarios. (Los salarios de empleados, importadores y distribuidores no son elegibles).





Demostraciones/Merchandising

Promociones en tiendas y de foodservice, demostraciones para consumidores y empresas, envío de muestras promocionales (pero no el costo real de las muestras), exhibiciones temporales, y alquiler de espacio temporal para exhibiciones tales como exhibiciones en estantes tipo góndola a finales de los pasillos en tiendas.



Promociones de Fidelidad

Los gastos de participación en las promociones de puntos de fidelidad pueden ser reembolsables en función de cada caso. Esto puede incluir los carteles de las estanterías u otros anuncios creados para la promoción, siempre que incluyan una declaración de origen estadounidense.



Costos de transportación

Costos de envío de muestras a importadores/distribuidores, demostraciones a consumidores y empresas, y de envío de materiales y muestras a exposiciones y seminarios elegibles.



Seminarios Internacionales

Alquiler de locales, intérpretes, traducción y reproducción de materiales para seminarios. También son elegibles algunos gastos relacionados a seminarios y formación educativa para audiencias internacionales en los Estados Unidos.



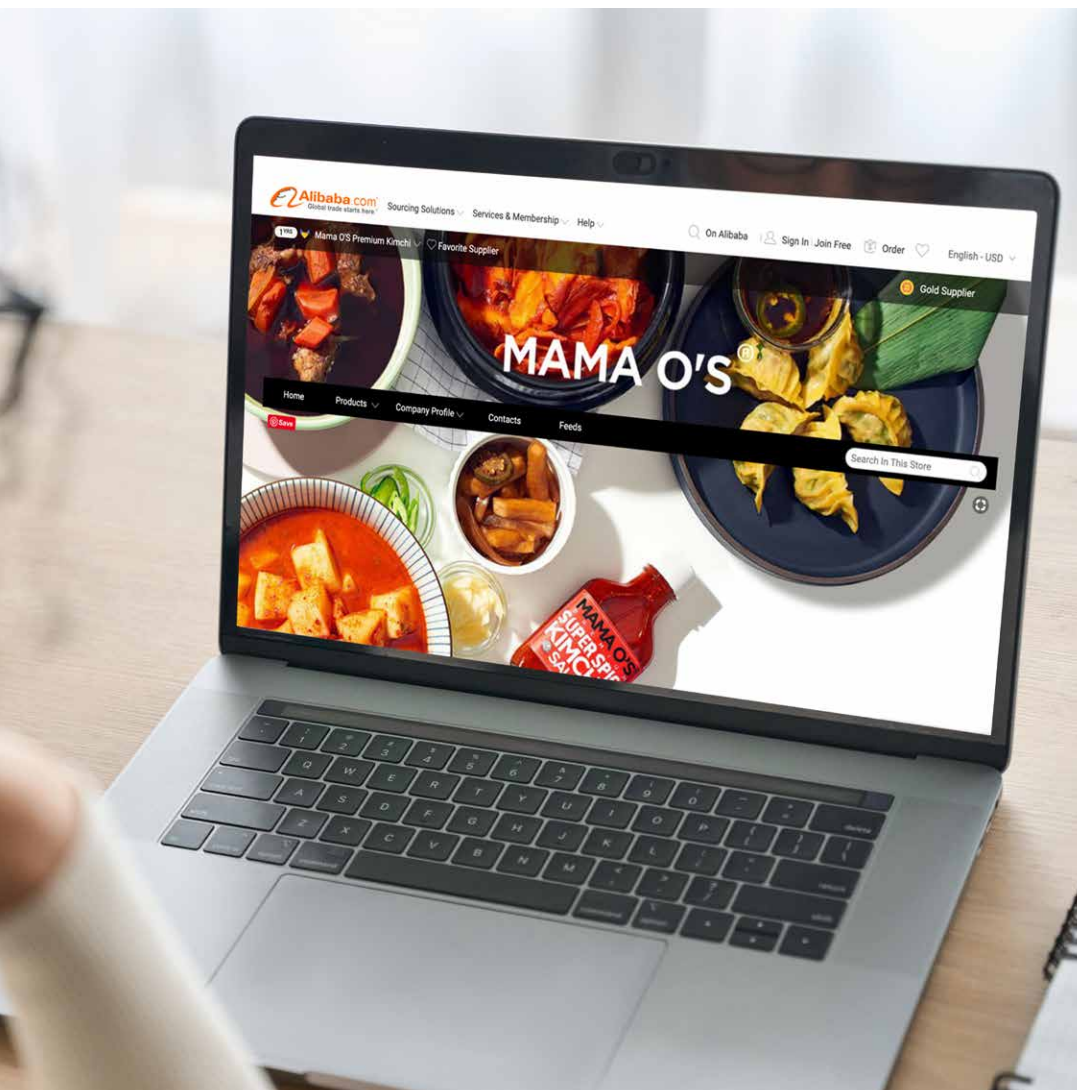
Relaciones Públicas

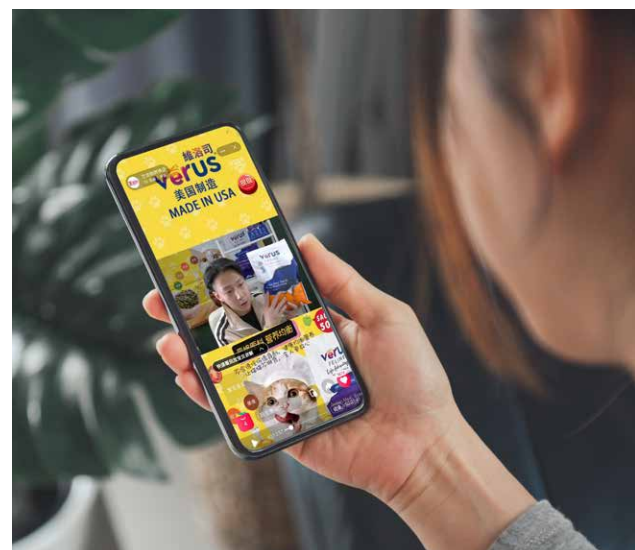
Producción y distribución de comunicados de prensa, press kits, y otros materiales e información dirigidos a los medios de comunicación, comercios y a los consumidores.

Gastos No Elegibles

A continuación, encontrará algunos de los gastos no elegibles más comunes. Para obtener una lista completa de gastos no subvencionables, póngase en contacto con el Branded Program.

- Cualquier actividad o producto no incluido o aprobado como parte del acuerdo del Branded Program.
- Gastos para actividades y materiales que no llevan declaraciones de origen americano.
- Salarios, gastos de residencia, gastos de oficina, gastos administrativos.
- Comidas, bebidas de recepción, entretenimiento, regalos.
- Tarjetas de presentación, tarjetas de festivales de temporada, cuotas de afiliación.
- Gastos de viaje internacional no asociados a la exposición.
- Investigación y desarrollo de productos.
- Muestras.
- Derechos de espacio, licencias y registro de productos.
- Cupones, descuentos, premios, sorteos y recompensas.
- Las normas federales prohíben el financiamiento de actividades del Branded Program en los siguientes países: Crimea en Ucrania, Cuba, Irán, Corea del Norte y Siria. Se aplican ciertas restricciones al exportar a Sudán; póngase en contacto con el cuerpo administrativo del Branded Program para obtener más información.





Documentación para el Reembolso

Para recibir el reembolso, el proveedor americano debe presentar la documentación requerida. La solicitud de reembolso debe ir acompañada de tres documentos.

Factura

Cualquier documento de un proveedor en el que se indican los cargos y los detalles de los servicios prestados.

Evidencia de la Actividad

Esto depende de la actividad, y debe evidenciar la actividad promocional realizada. Cada actividad debe identificar el producto a comercializar como hecho en los Estados Unidos.

Por favor, traduzca todos los documentos al **inglés** cuando los presente para su reembolso.

Esto incluye facturas, comprobantes de pago, y cualquier documento que evidencie la actividad (fotografía y/o video).

Comprobación del Pago

Se requiere una confirmación de pago. Las formas de pago aceptables requeridas son:

- El recibo debe estar marcado como “pagado” y su saldo debe estar en cero.
- Cheque - Una versión anulada del cheque o una copia de este acompañada de un estado de cuenta bancario que demuestre que se ha cobrado.
- Estado de cuenta de la tarjeta de crédito que muestre el cargo. No se aceptan vouchers.
- Confirmación de la transferencia bancaria: la solicitud por sí sola no es suficiente.
- Nota de crédito - Si el proveedor de Estados Unidos paga al importador, vendedor o agente de extranjero en productos, se requiere una factura del producto y una nota de crédito. Si, después de aplicar el crédito a la factura, hay un saldo restante, debemos ver al importador, vendedor o agente extranjero debe pagar el saldo. Si no hay saldo, debemos ver la factura del flete o de transporte aéreo que demuestre que el producto fue enviado.
- Gastos del agente en el extranjero: son elegibles si los presenta el proveedor estadounidense. Aceptaremos el reembolso completo del proveedor americano al agente en el extranjero, o el comprobante de pago de los gastos por parte del agente en el extranjero, y el reembolso del 50% del participante al agente en el extranjero.

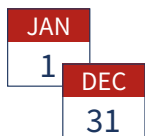


Calendario del Programa



Fecha límite para aplicar el próximo año.

El día 31 de octubre de cada año (la aceptación de la solicitud más allá de esta fecha depende de los fondos disponibles).

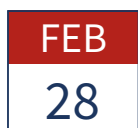


Duración del Programa

Del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.



Todas las Actividades Deben Ser Concluidas y Pagadas



Todas las Solicitudes para el Reembolso del Programa Durante el Año Deben Ser Presentadas

El 28 de febrero del año siguiente.



Otros Servicios

Contacte proveedores de Estados Unidos.

Hay una variedad de servicios para ponerlo en contacto con empresas del Medio Oeste y del Noreste; con la finalidad de presentarle productos estadounidenses. Organizamos previamente reuniones con proveedores en exposiciones comerciales realizadas en su país, o durante las Misiones Comerciales que llevan a las empresas estadounidenses al extranjero.

También puede viajar a Estados Unidos, y participar en una de las muchas Misiones de Compradores patrocinadas anualmente, que

suelen tener lugar junto con las principales exposiciones comerciales.

Envío de Información de Contacto.

¿Busca un alimento o un producto agrícola de valor agregado de origen estadounidense? Estamos aquí para facilitar una introducción a nuestros proveedores de Estados Unidos.

Por favor, llene el formulario de solicitud de comercio en: foodexport.org/trade-lead-form para comenzar. Nuestro representante en el mercado que abarca su región se pondrá en

contacto con usted para iniciar el proceso.

Promoción de Productos

También patrocinamos promociones en mercados extranjeros, que exhiben productos alimenticios americanos. Algunos ejemplos son los displays para retail, demostraciones gastronómicas en exposiciones, seminarios del sector, y promociones de menús americanos para el sector de foodservice.



Para Alimentos de Calidad Lo Invitamos a Importar del Medio Oeste y Noroeste de Estados Unidos



**Food
Export**
Midwest USA



foodexport.org
info@foodexport.org



Food Export-Midwest y Food Export-Northeast gestionan muchos servicios a través del financiamiento del Market Access Program (MAP) del Servicio Agrícola Exterior (FAS) del USDA. Food Export-Midwest y Food Export-Northeast prohíben la discriminación en todos sus programas y actividades por motivos de raza, color, origen nacional, religión, sexo, identidad de género (incluida la expresión de género), la orientación sexual, la discapacidad, la edad, el estado civil, el estado familiar/paterno, los ingresos derivados de un programa de asistencia pública, las creencias políticas, las represalias o la venganza por una actividad anterior en materia de derechos civiles. Las personas con discapacidad que necesiten adaptaciones razonables o medios de comunicación alternativos para la información del programa deben ponerse en contacto con nosotros. Además, la información del programa puede estar disponible en otros idiomas además del inglés. Food Export Midwest y Northeast no toleran el fraude y están atentos a prevenir el fraude en cualquiera de nuestros programas. Food Export se reserva el derecho exclusivo de aceptar o rechazar empresas en nuestros programas. Para conocer las políticas de participación completas y nuestro código ético, visite: www.foodexport.org/termsandconditions. Para presentar una queja por discriminación en el programa, vaya a <https://www.ascr.usda.gov/filing-program-discrimination-complaint-usda-customer>. Food Export-Midwest y Food Export-Northeast son empleadores y proveedores con igualdad de oportunidades.