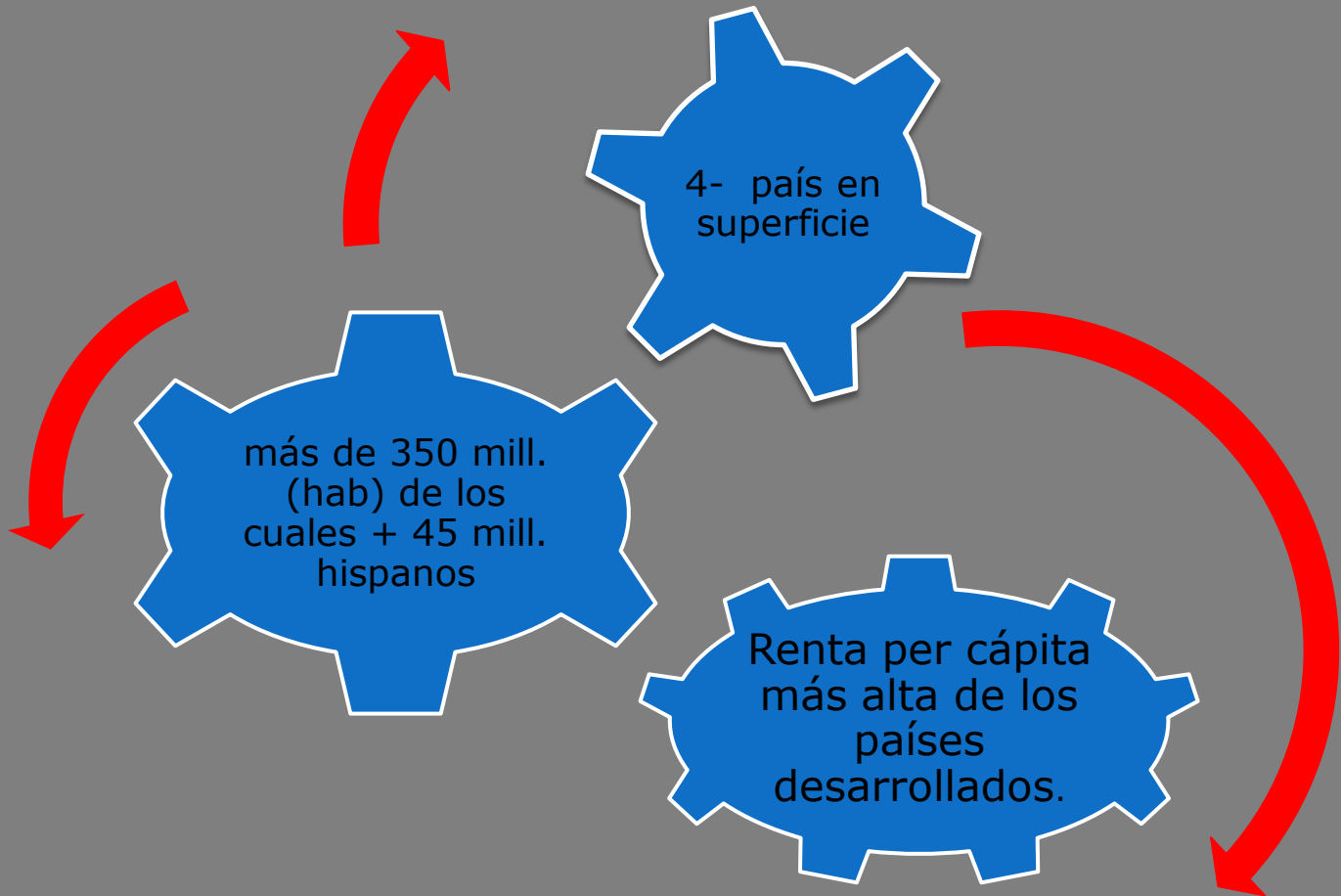


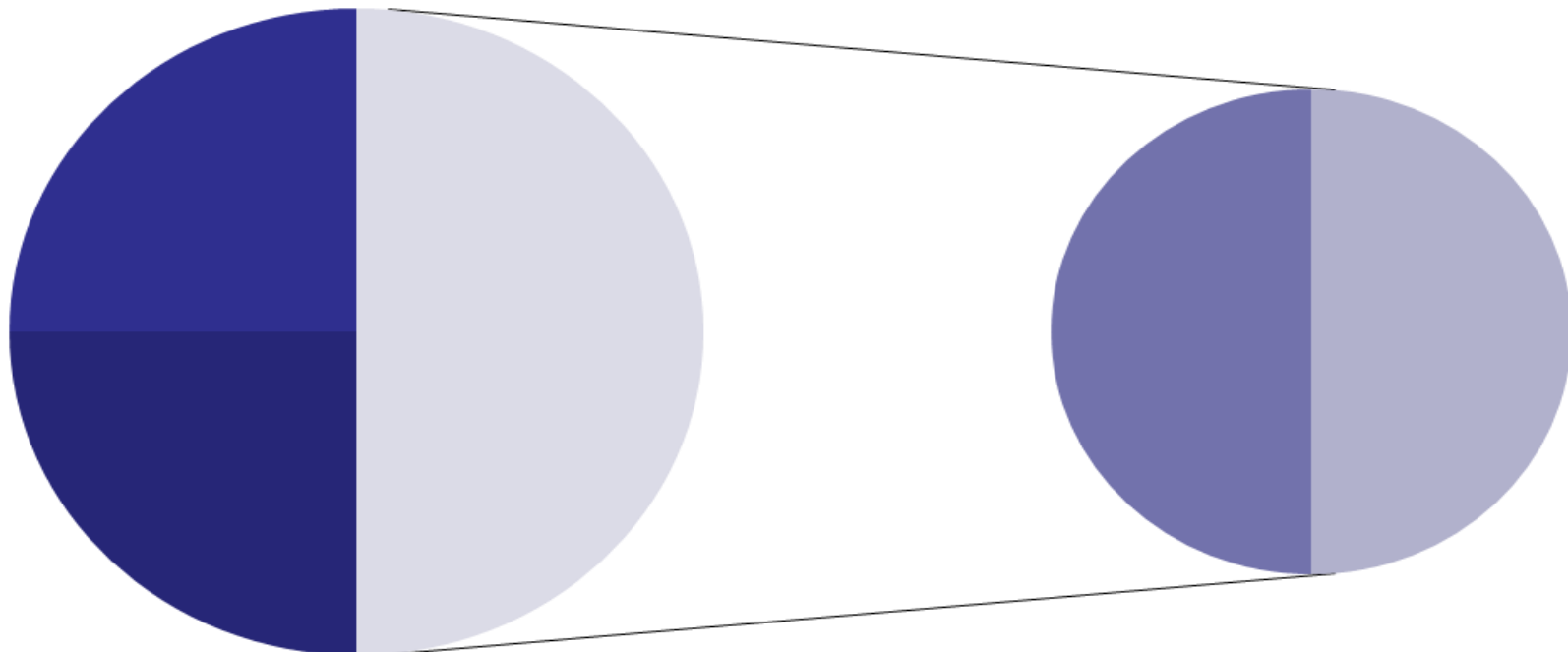
**Situación actual, oportunidades y
aspectos técnicos-legales para la exportación
hacia los
Estados Unidos de América**

**Cámara de Valencia
Junio 10, 2010**

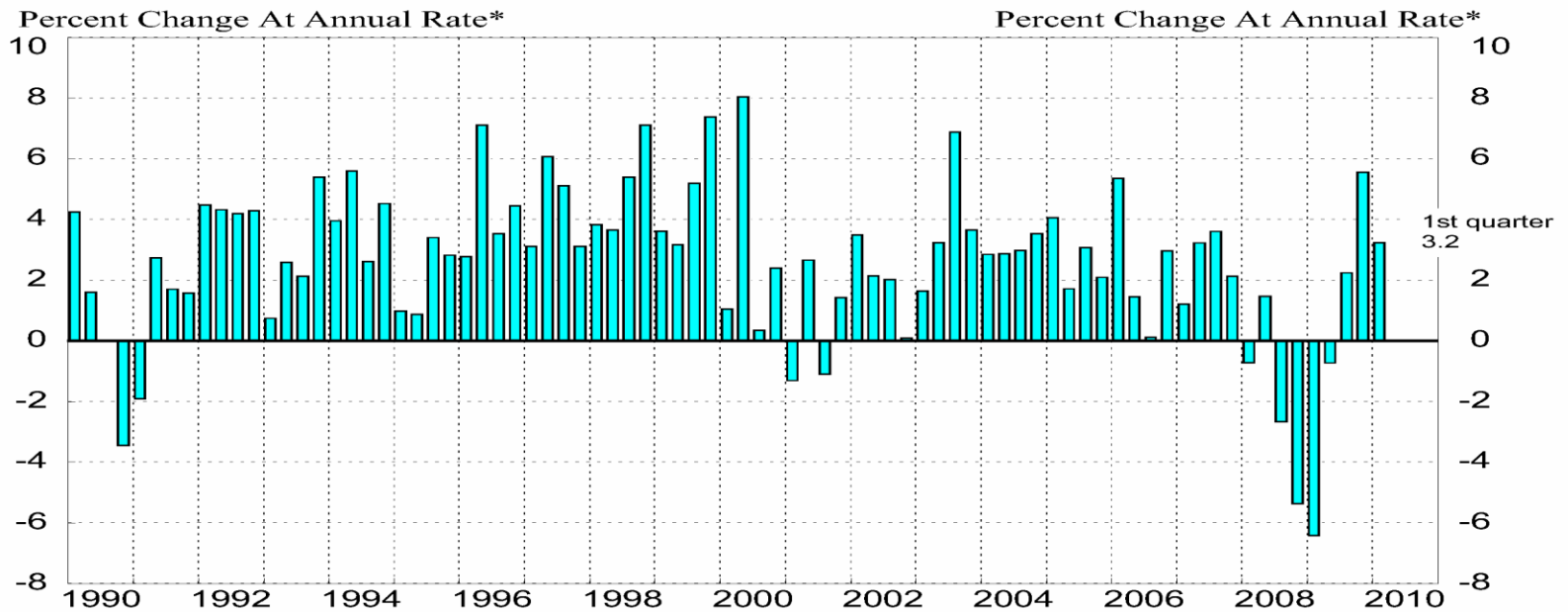


■ Seguridad
■ Benef.fiscal

■ Transp.legal
■ Cons.lucrativo

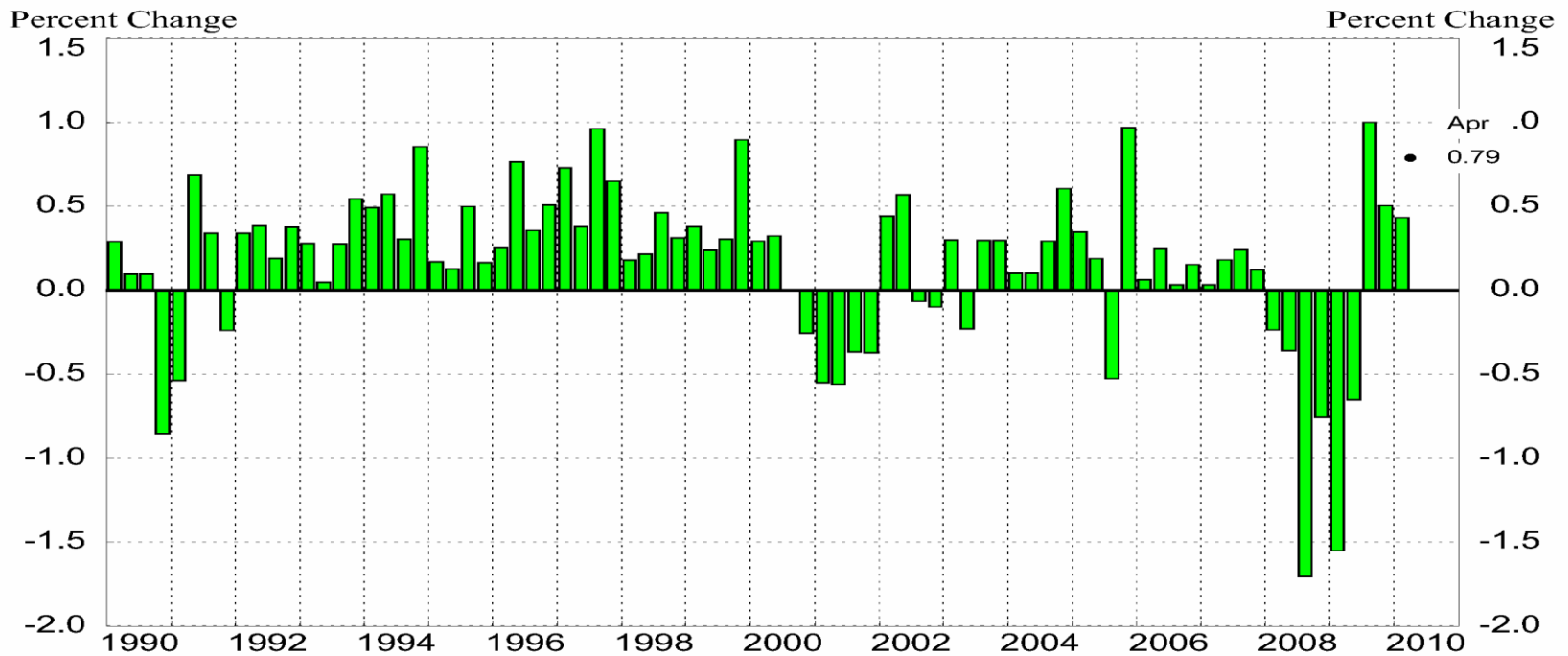


REAL GDP



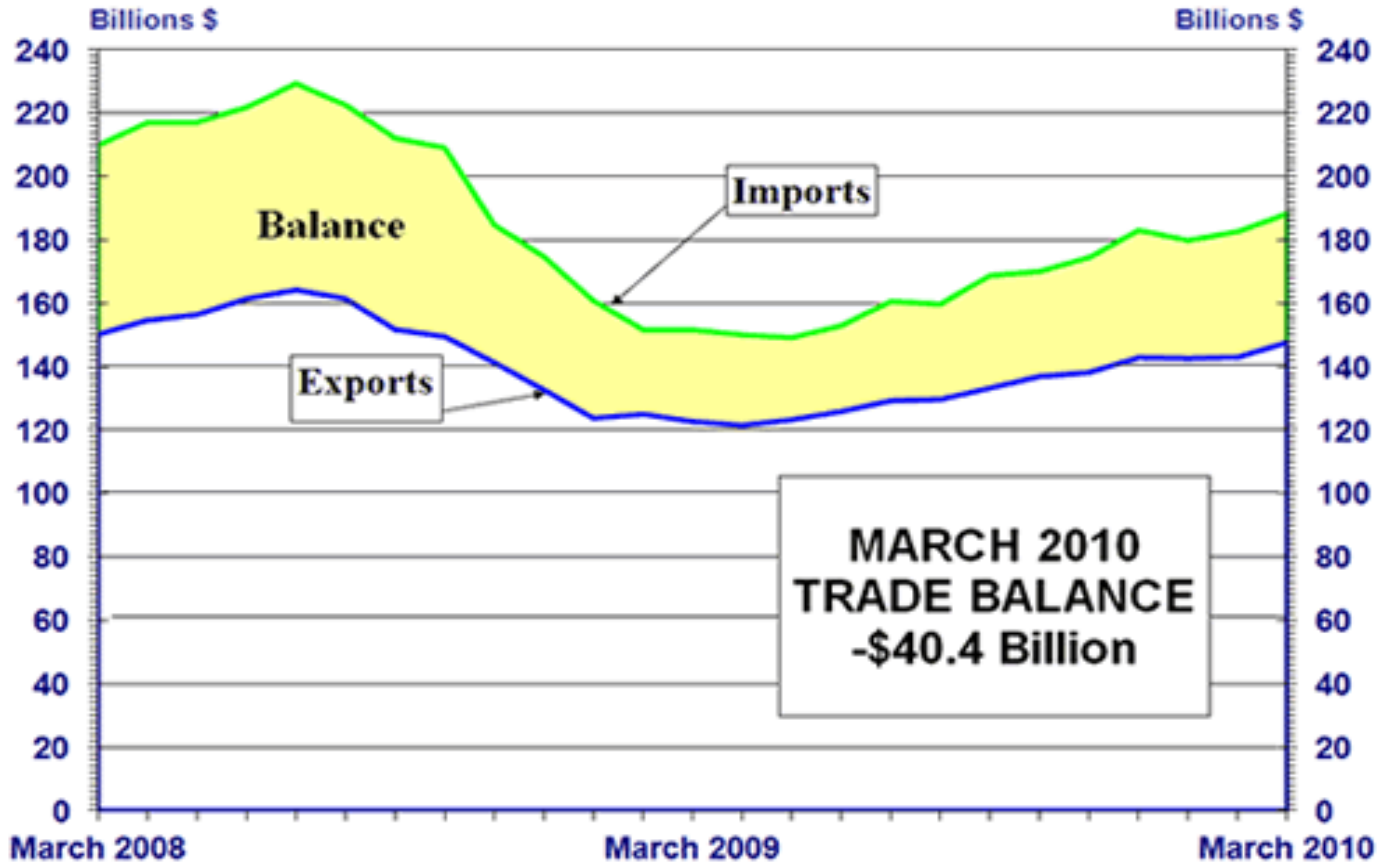
*The quarterly change, expanded to show the change that would occur over a year if change continued.
Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

INDUSTRIAL PRODUCTION



* Percent change based on quarterly average levels.
Source: Board of Governors of the Federal Reserve System

U.S. International Trade in Goods and Services



Goods by Category 2010:

The February to March increase in exports of goods reflected increases in industrial supplies and materials (\$2.1 billion); other goods (\$0.9 billion); **consumer goods (\$0.7 billion)**; capital goods (\$0.5 billion); Automotive vehicles, parts, **and foods, feeds, and beverages (\$0.1 billion)**. wines were virtually unchanged.

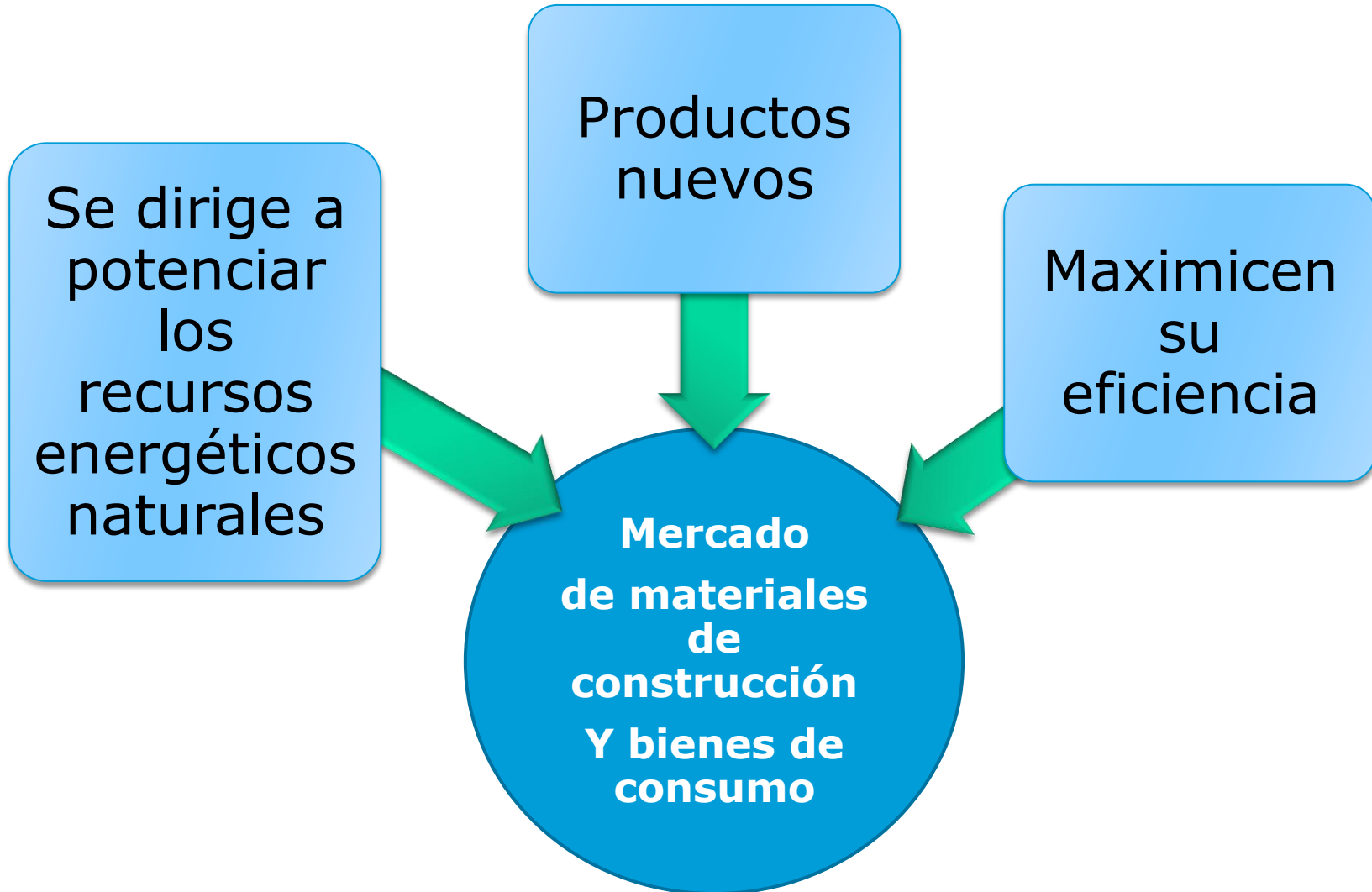
The February to March increase in imports of goods reflected increases in industrial supplies and materials (\$3.6 billion); automotive vehicles, parts, and engines (\$1.2 billion); consumer goods (\$0.5 billion); foods, feeds, and beverages (\$0.4 billion); and capital goods (\$0.3 billion). A decrease occurred in other goods (\$0.1 billion).

Trade with Spain : 2010

Trade with Spain : 2010

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2010	740.7	620.5	120.2
February 2010	665.6	459.4	206.2
March 2010	761.0	736.9	24.0
TOTAL	2,167.2	1,816.8	350.4



Residencial y
Comercial

- **Tradicional y**
- **Remodelaciones**

Infraestructuras
"Green"
Proyectos
Federal y Estatal

- Remodelar
- Construcción
- Adaptación

Se plantea crear un Banco de inversión nacional en infraestructuras:

La idea es expandir y mejorar, la actual infraestructuras del gobierno federal y de algunos estados

Para tales cosas, se plantea invertir más de US\$ 60 billones en un plazo de 10 años que a su vez implicará un aproximado de US\$ 35 billones en estímulos económicos fiscales.

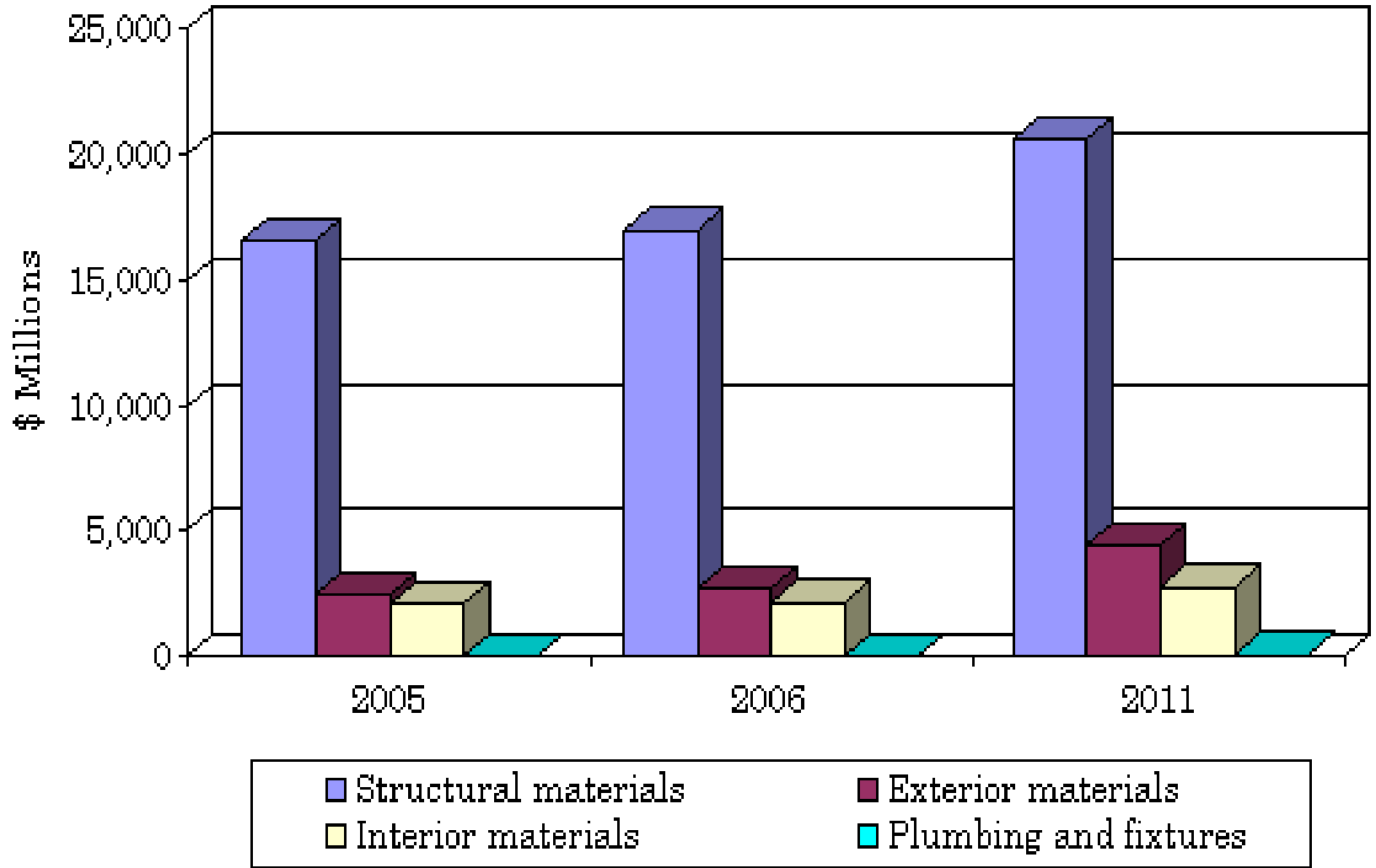
Desarrollar los planes ya mencionados sobre la base de productos denominados “Environmentally-preferable products (EPPs)”, com así fue definido por la Orden Ejecutiva Número 13101.

Estos son aquéllos que tienen un menor o reducido efecto en el ambiente en comparación con los productos de su competencia

*SERVICIOS DE CONSTRUCCION:

- a. Empresas de ingeniería,
- b. Arquitectura, diseño;
- c. Programación y softwares especializados.
- d. Planificaciones estratégicas de desarrollos sostenibles. Ej: transporte e infraestructuras
- e. Servicios dirigidos a políticas de seguridad, aspectos ambientales, etc.

- **A nivel mundial** se proyecta que la necesidad de materiales de construcción exceda US\$391 billones para finales del año 2010.
- Materiales de construcción para exteriores se proyecta que crezca a una tasa mucho más rápida que otro sector en el área. Como resultado de esto se estima que la cuota de mercado en este rubro crecerá en 15.7% antes del año 2011.



Las categorías son básicamente las siguientes:

- Producto cárnico (regulado por el USDA).
- Producto no cárnico o hasta un contenido máximo del 2% de carne (FDA). (Entran en esta categoría los que contienen pescados o mariscos).
- Productos de conserva o enlatados.(FDA)
- * Vinos y bebidas alcohólicas. (FDA, TTB).

DECISIONES QUE SE DEBEN TOMAR

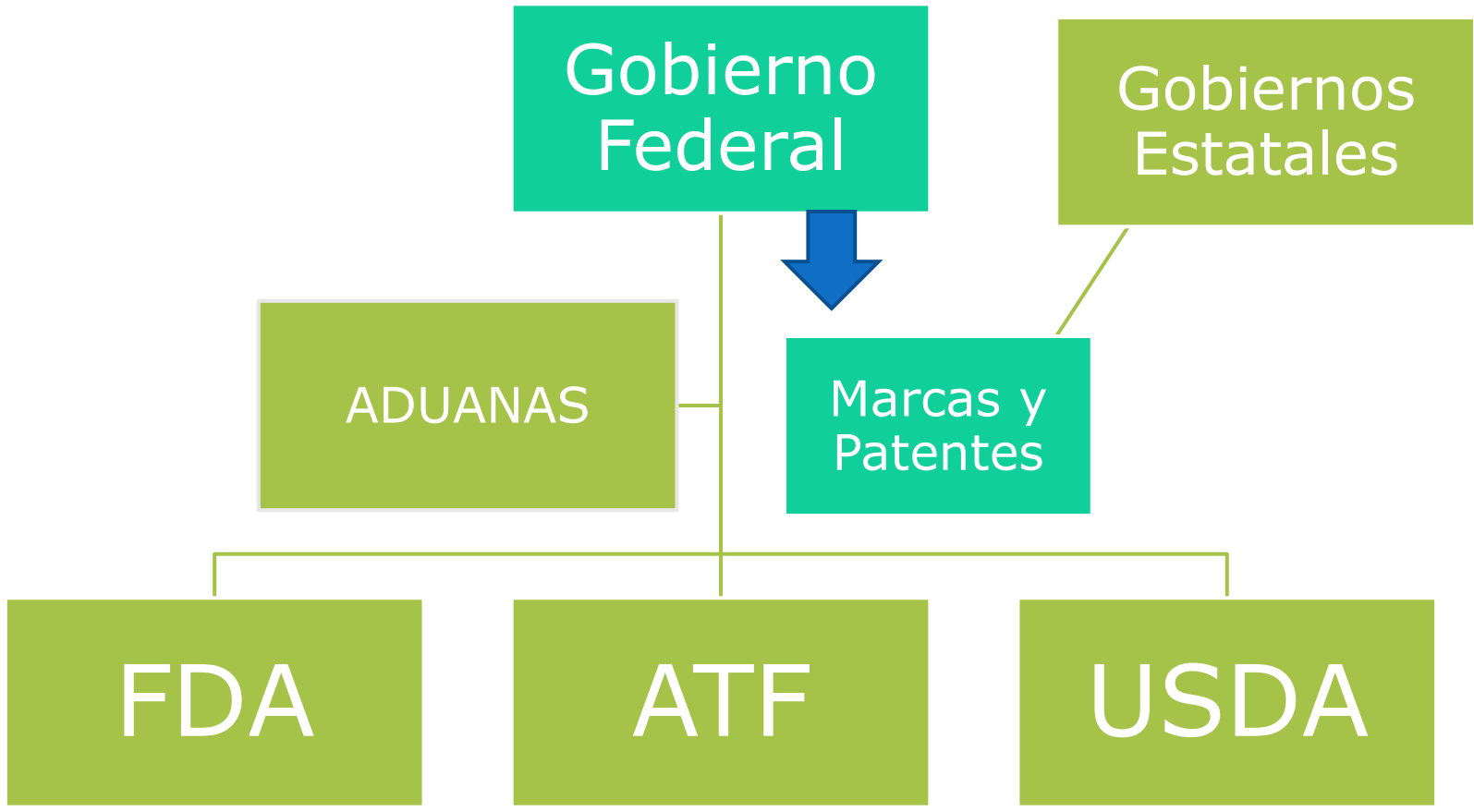


Empresa

- ✓ Registro de Bioterrorismo
- ✓ Registro de Establecimiento, (cadena).
- ✓ Registro FCE
- ✓ Registro FSIS (USDA authorize accounts)
- ✓ Numero fiscal (importador).
- ✓ Licencias especiales si aplica.
- ✓ Registro de notificaciones previas a envío

Del Producto:

- ✓ Etiquetado con agencia corres.
- ✓ (Cuadro nutricional, ingredientes y sub., colorantes, porcentajes).
- ✓ SID (LACF)
- ✓ Revisión disclaimers/ aseveraciones
- ✓ Marca registradas
- ✓ Numero de licencia si aplica
- ✓ Certificación (orgánico, natural, etc.). Otros



FDA:

Regula todo lo relacionado con alimentos, cosméticos, medicinas, productos biológicos, médicos y radioactivos. NO REGULA: carne, pollo, huevos congelados o secos, y etiquetaje de alcohol y tabaco.

Si los productos alimentarios y derivados contienen mas del 2% de carne de ave o derivados o, 35% de carne o roja o derivados los regla el FSIS (**Departamento de Agricultura**).

También regula:

* **Bebidas alcohólicas y vinos que contenga 7% de alcohol**

FDA ha publicado los Niveles de Acción respecto a Defectos en las Comidas-

USDA:

Regula todos los productos cárnicos o de cualquier otro tipo pero que contienen mas de 2% de carnes.

FSIS: regula los registros y permisos de las empresas procesadoras de cualquier producto de consumo humano o animal que contiene mas de 2% de carnes también. (APHIS.....)

* Se debe tomar en cuenta que **no es un producto** que puede ser libremente importado, dado que está regulado por el gobierno federal y a su vez el gobierno de los estados.

A tales efectos se requiere:

- A. Tener un importador autorizado. Debe revisarse que realmente el importador tiene la licencia a tales efectos, el seguro correspondiente, etc.
- B. Asegurarse de que la bodega esté registrada ante la Ley de Bioterrorismo
- C. Que la etiqueta del vino esté debidamente aprobada por las autoridades federales antes de su exportación.
- D. Que se envíe antes de su exportación, los pre-import letters
- E. Revisar antes de la exportación los requisitos del Estado donde entra la mercancía.

La agencia federal de Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB) tiene regulaciones específicas referentes a los envíos directos y ventas que se realicen por el internet.

En éstos casos, igualmente la empresa está sujeta a todos los requisitos que aplican a los otros tipos de formatos de venta y bebidas.

Aparte de ello, cada estado tiene regulaciones diferentes referentes a ventas por internet y hay que conocerlas antes de realizar ese tipo de ventas, saber cuales son los impuestos, etc.

Aparte de los mencionados anteriormente, se debe tener siempre:

- a. Registro del FDA de bioterrorismo.
- b. Los registros federales de la marca. Al menos la petición debe estar iniciada para evitar problemas de retención de la mercancía.
- c. Tener por escrito mediante un acuerdo/contrato con el importador o a través de los “disclaimers” los términos y condiciones de la venta, su pago, distribución, reglas de conservación de la mercancía, etc.

Otras sugerencias:

- a. Revisar siempre con quien están haciendo negocios. Es un proceso que no es complejo ni costoso. Revisar el nivel de crédito que pudiera tener el importador, etc.

-(Productos de baja acidez y productos acidificados (LACF):

•Homologación de estos productos ante el FDA: Cae dentro de esta clasificación los siguientes tipos de productos:

a. “Low Acid Canned Food” (LACF)--- todos los mayores ingredientes tienen que tener un pH mayor a 4.6 y el producto estar termicamente procesado en un retort/ esterilizador presurizado a altas temperaturas (240-250°F) para asegurar la “esterilidad comercial”

b. “Acidified Canned Foods” todos los mayores ingredientes tienen que tener un pH mayor a 4.6 y “acid” se agrega al producto para conseguir que el producto terminado tenga un pH (en los componentes sólidos y líquidos) por debajo de 4.6. Este tipo de producto deben recibir un “mild heat treatment” usando llenado caliente “hot-fill”, pasteurización, baño de agua, etc.

c. “Acid Foods” todos los mayores ingredientes tienen un PH natural menor 4.6.

- La planta procesadora de productos enlatados de baja acidez y acidificados que exporta sus productos a los Estados Unidos debe:

- Registrarse en la FDA para que se le asigne a cada empresa procesadora registrada un número llamado *Food Canning Establishment Number* (FCE#).

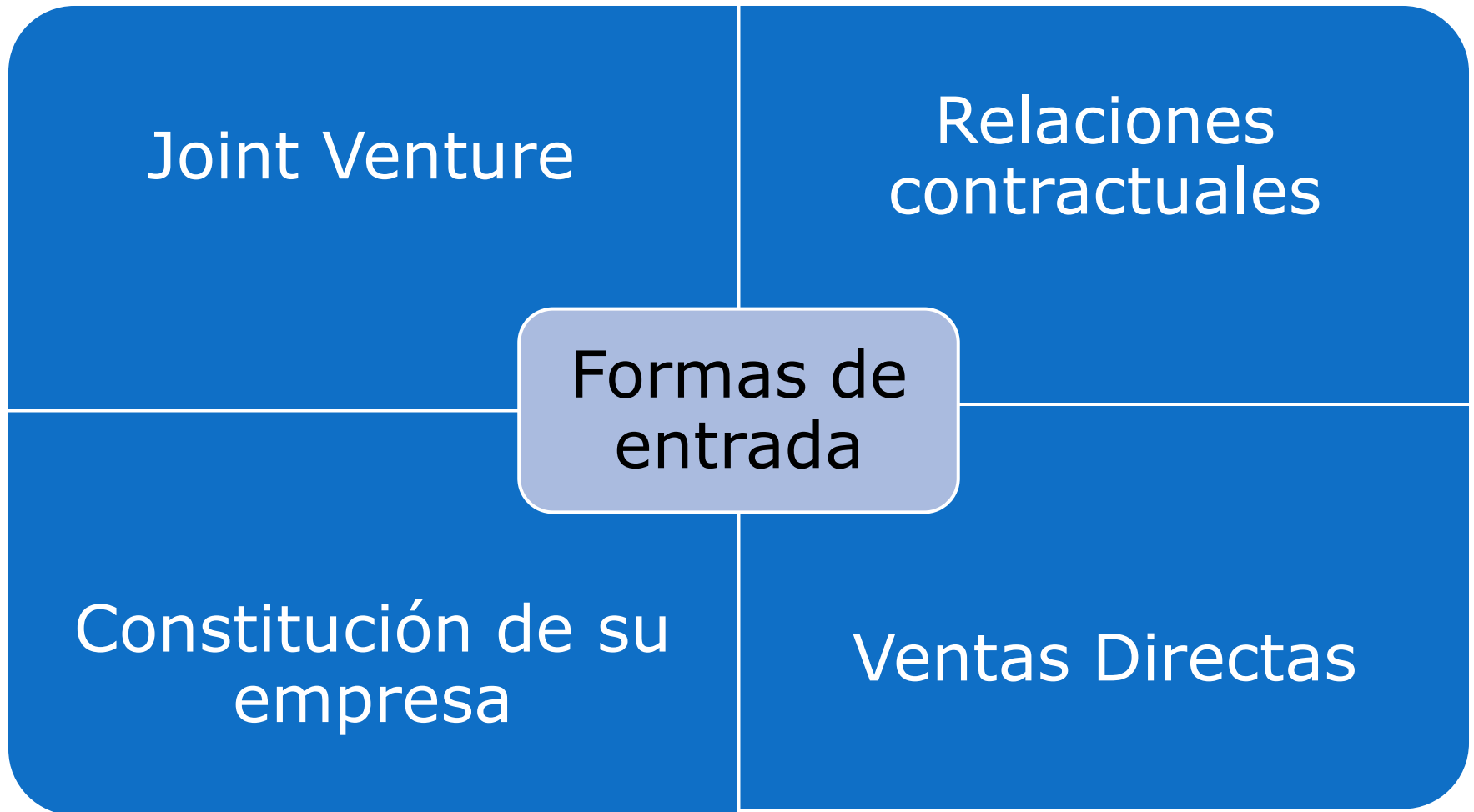
- * Obtener el número SID para cada producto como número distintivo.

- Aportar información sobre todos los procesos de producción que registra.

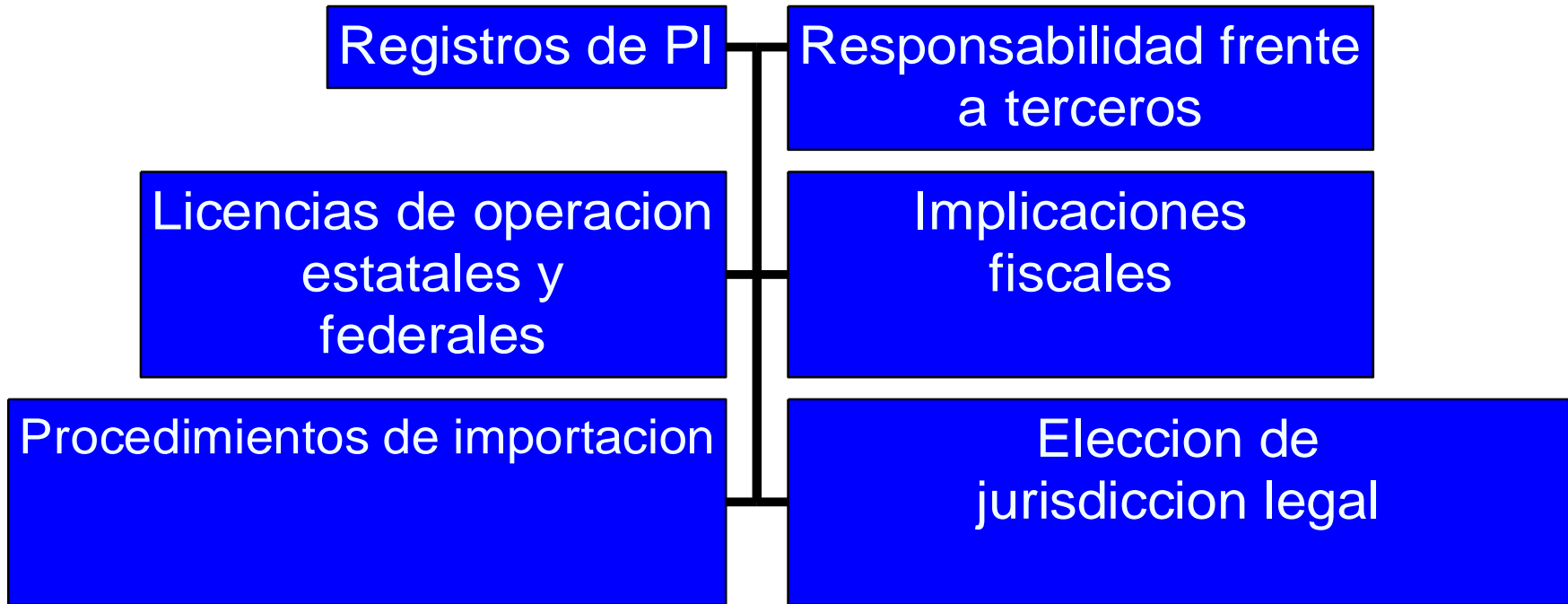
1. Etiquetado comercial. OJO CON ESTO.
2. Requisitos fitosanitarios para carga y empaques.
3. Garantías de producto.
4. Marcas y patentes
5. Declaraciones en los productos.
6. Código de barras – Universal Product Code (UPC)
7. Responsabilidad sobre el producto
8. Verificación y certificación.
9. Notificaciones previas a aduanas.

El principio general es que no hay requisitos mayores de homologación y/o certificaciones que cumplir. Algunas excepciones a esta regla son:

1. Productos de madera (cerciorarse la madera puede ser exportada a los EEUU), con base a los tratamientos que ha tenido y las normas internacionales.
2. Instrumentos médicos: requieren homologación del FDA
3. Productos de limpieza y químicos. FDA y/o EPA
4. Cosméticos, medicinas y/o drogas. (Excepto naturales)
5. Juguetes.



PUNTOS BASICOS A TODO NEGOCIO (LEGAL)



- ✓ Contratos de Agencia Comercial
- ✓ Contratos de representación
- ✓ Contratos de distribución
- ✓ Contratos de transferencia de tecnología
- ✓ Contrato de ventas

Contratos de agencia:

Los agentes con simples intermediarios en la cadena de distribución entre el fabricante y el consumidor.

Normalmente manejan todos los aspectos del comercio internacional, desde las ventas, envíos financiados, publicidad y asuntos regulatorios.

Contrato de distribución:

Concepto más nuevo, donde el distribuidor normalmente compra los productos para su propia cuenta y reventa a un precio mayor, aceptando los riesgos y derechos incidentes a la titularidad de los bienes.

Siempre haya un contrato por escrito definitivamente que contenga los términos mas importantes al menos, tales como seguros, Asunción de riesgos, precios, control y autoridad de las partes, territorialidad, exclusividad y confidencialidad, garantías y negaciones, regido por el lugar de la firma y establecimiento del negocio.

Siempre establecerlo por un tiempo determinado para empezar.

* LEY DESIGNADA POR
LAS PARTES DEL
CONTRATO *
(ENTRE LAS PARTES CONTRATANTES)

SI NO SE DETERMINA

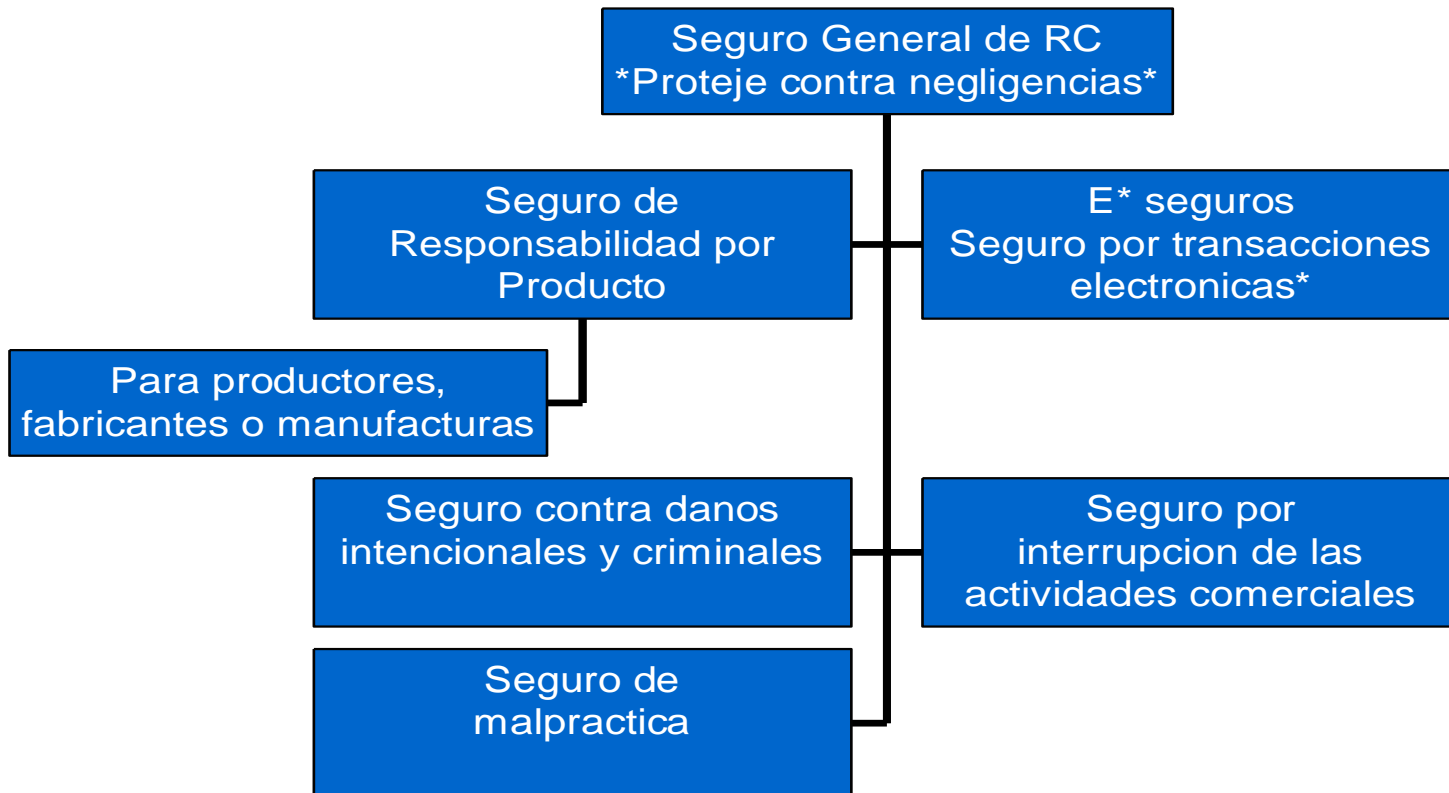
DONDE EL VENDEDOR
TENGA SU RESIDENCIA
CUANDO HACE LA VENTA
ESPANA

O DONDE SU AGENTE TENGA
SU ESTABLECIMIENTO
CUANDO REALICE LA VENTA
EEUU

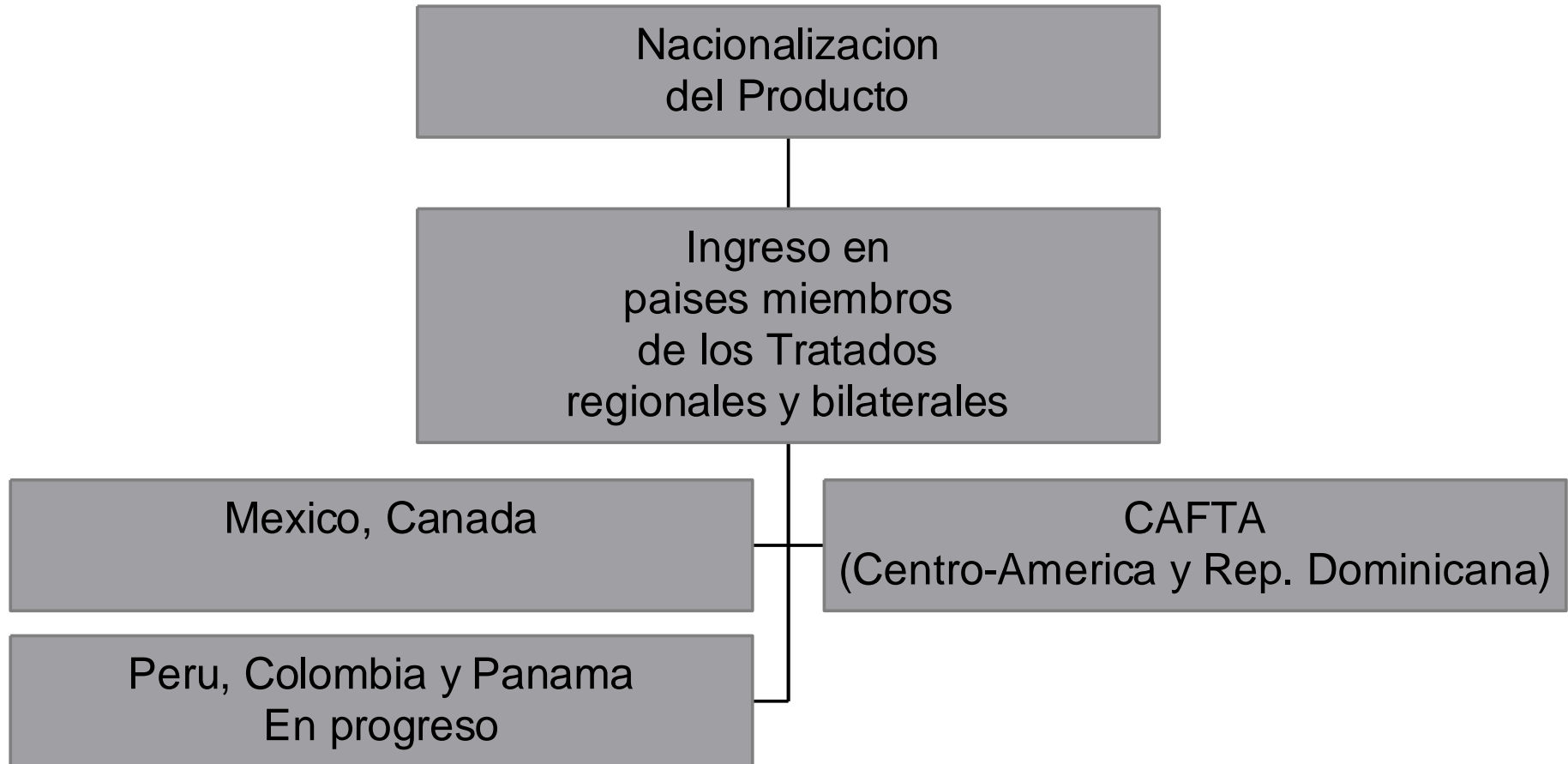
CONFLICTO LEGAL
DE JURISDICCION
QUE LEY PREVALECE
ENTONCES ?.

Seguros

Los tipos de seguros dependiendo del riesgo que se quiera proteger por el monto de inversión a realizar son:



- Aviso a terceros de posesión del nombre o marca
- Evidencia de titularidad
- Jurisdicción de cortes federales
- Registro base para registros en otros países.
- Registro posible en Servicio de Aduanas para prevenir la violación de importación de productos del extranjero que violen dicho registro de marca.



Otras Oficinas:

- Estados Unidos de América
- Perú
- El Salvador
- Colombia
- México
- República Dominicana
- Italia

Oficina de Valencia

Av. de las Cortes Valencianas 39, Planta 1

Valencia 46015. España

Tel: 963 141 209/ 961 119 9668

Fax: 96 112 59 36

Móvil 629 322 805

