



XII. ANEXOS

XII.1 Sistema HACCP

HACCP significa «Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos» que en inglés es *Hazard Analysis and Critical Control Points*.

El HACCP consiste en un sistema de evaluación integral de los riesgos y la identificación de puntos en la producción de alimentos donde la pérdida de control puede dar origen al desarrollo de un riesgo.

El sistema HACCP es similar al concepto de un programa de Manejo de Calidad Total (*Total Quality Management* o TQM), el cual es ya conocido por muchas industrias.

El HACCP cubre la totalidad del proceso de producción de los alimentos. Bajo este programa, los riesgos asociados con la producción y distribución están identificados y pueden ser minimizados por el monitoreo y control de proceso en puntos seleccionados cuidadosamente que son conocidos como puntos críticos de control (PCC). Al instituir el programa, se necesita un dominio microbiológico y operacional para evaluar científicamente en forma sistemática el proceso del producto desde las materias primas hasta la distribución (Vasavada, 1995).

¿Qué se tiene que hacer?

Los operadores de alimentos deben hacer dos cosas:

- Describir el producto
- Planear el flujo de producción desde su procesamiento hasta su distribución. Esto es simple y se puede conseguir siguiendo paso por paso los siete principios del HACCP.

Principios del HACCP

El sistema HACCP para la sanidad de los alimentos tiene siete pasos básicos de acuerdo con el Comité Nacional de Asesoría sobre Criterios Microbiológicos para Alimentos (NACMCF 1992) y son:

1. Evaluación de riesgos

- Evaluar el producto para identificar las características de sus riesgos.
- Prevenir el abuso o mal manejo del producto desde su procesamiento hasta el consumo final.
- Enfatizar los riesgos y asignarles categorías. Estos riesgos pueden ser biológicos, químicos (presencia de mercurio) o físicos (presencia de un metal o vidrio).

¿Qué son los riesgos?

En las instalaciones de Andaluza de Productos Ecológicos, como en cualquier otra industria, existen riesgos bien reconocidos. Por ejemplo, si los productos cárnicos o el pollo se cocinan inadecuadamente tienen el riesgo de contener *Salmonella* u otras bacterias patógenas; los quesos frescos han sido asociados con *Listeria*; la crema con intoxicación con *Staphylococcus* y muchos otros alimentos presentan problemas con bacterias, sustancias tóxicas o agentes extraños.



La evaluación de los riesgos se consigue a través del trabajo en grupo y con la ayuda de expertos. Los servicios de un microbiólogo desde el inicio del programa son muy necesarios para asegurar que el desarrollo del sistema esté orientado hacia los peligros potenciales correctos. Andaluza de Productos Ecológicos tiene contratados los servicios de un laboratorio para cumplir con tal propósito.

Las dos primeras letras del HACCP significan «Análisis de Riesgos» (*Hazard Analysis*). Cuando se hace un análisis de riesgo, se determina el potencial primario de riesgo en la sanidad del alimento en cada etapa del proceso de producción.

2. Identificación de los Puntos Críticos de Control (PCC)

- Evaluar cada paso del procesamiento para identificar los puntos críticos de control (PCC).
- Distinguir y separar los PCC de los puntos de control (PC).
- Limitar los PCC a un número manejable (idealmente 6 o menos).

¿Qué son los PCC?

Los PCC son etapas del proceso de preparación de un alimento donde los riesgos pueden ser reducidos o eliminados, y donde en las etapas subsiguientes no se podrán corregir los problemas asociados a él.

Algunos ejemplos de PCC pueden incluir:

- a. Etapas de cocción, recalentamiento, y retención de calor.
- b. Etapas de enfriamiento, almacenamiento en refrigeración y exhibición en frío.
- c. Etapas de recepción, descongelación, mezcla de ingredientes y otras fases del manejo de alimentos.

Por lo tanto, el sistema HACCP incluye dos ideas principales: Análisis de Riesgos (HA) y Puntos Críticos de Control (CCP por sus siglas en inglés).

Muchos pasos en el flujo de producción de un producto alimenticio pueden identificarse como un punto de control. Los PC no deben confundirse con los PCC.

Muchos de estos PC se relacionan con calidad, control estadístico de procesos o propósitos de regulación. La pérdida del control en dichas áreas no implica riesgo de seguridad. La probabilidad de un riesgo de salud que pueda ocurrir a un PC determinado puede ser estimado por el historial del producto (Vasavada, 1995).

3. Determinación de los parámetros de calidad

- Determinar límites de tolerancia para cada PCC.
- Formular una especificación de los PCC que se pueda verificar fácilmente.

Una vez identificados los puntos de control, se deben establecer los límites críticos (medidas preventivas) que reducirán o eliminarán los riesgos potenciales.

Los límites críticos pueden incluir:



- Especificaciones de compra.
- Conocimiento, recalentamiento y temperaturas de retención de calor.
- Enfriamiento y periodo de almacenamiento bajo refrigeración, temperaturas y prácticas de manejo.

4. Determinación de los procedimientos de monitoreo

- Determinar métodos para monitorear cada PCC.
- Asignar un responsable para monitorear y registrar los resultados.

El monitoreo puede incluir:

- Observaciones visuales (observando las prácticas de los trabajadores).
- Evaluaciones sensoriales (olor, color, textura).
- Medidas químicas (pH o acidez, viscosidad, contenido de sal, actividad de agua).
- Medidas físicas (tiempo y temperatura).

Los límites críticos deben medirse preferentemente con instrumentos automáticos o sensores en línea para ahorrar mano de obra.

5. Desarrollo de planes de acción correctiva

- Registrar las desviaciones.
- Definir y comunicar las acciones para corregirlas.
- Asignar un responsable para las acciones correctivas.

Los problemas ocurren cuando los límites críticos no se cumplen. Tales fallas se deben de corregir rápidamente. Para ello se usan procedimientos llamados acciones correctivas. Como por ejemplo:

- Rechazar productos que no presenten las especificaciones de compra.
- Ajustar el termostato del refrigerador para obtener la temperatura apropiada.
- Modificar los procedimientos del manejo de alimentos.
- Descartar productos.

6. Desarrollo de un sistema de registro

- Registrar el monitoreo de resultados para cada PCC, de las desviaciones y de las acciones correctivas.
- Estandarizar las formas de registro.
- Establecer fechas para revisar periódicamente los registros.
- Identificar un lugar para guardar los registros y establecer una política para retenerlos.

Estos registros indican a la gerencia y a los inspectores de gobierno, que los ingredientes y alimentos se evaluaron, manejaron y procesaron apropiadamente.



7. Establecer el sistema de verificación

- Revisar documentos y registros.
- Verificar selectivamente los controles de los PCC.
- Efectuar auditorías internas o externas del plan integral del HACCP.

Establecer procedimientos que verifiquen que el sistema está trabajando consistentemente. Por ejemplo, probar los instrumentos de medición de tiempo y temperatura para verificar que el equipo de cocinado está trabajando apropiadamente.

La gerencia debe conducir o llevar a cabo una auditoría a fondo de todo el sistema HACCP al menos una vez al año. Se deben conducir auditorías adicionales siempre que haya nuevos productos, nuevas recetas o nuevos procesos. Es indispensable preparar un informe por escrito certificando que se ha seguido el plan (Price, Tom y Stevenson, sin fecha; Krizner, 1996; Mortimore y Wallace, 1994).

Conclusiones

- El HACCP consiste en diseñar el sistema, implementarlo, monitorearlo y verificar que trabaje. Para eso último se requiere de un laboratorio de microbiología, un laboratorista y asesoría técnica.
- El HACCP es un control del proceso y ayuda a las compañías a manejar mejor sus operaciones, al mismo tiempo que mejora el producto. Por lo tanto se puede decir que el HACCP mejora a la compañía y al producto.



XII.2 Real Decreto 1852/93

Las normas legales que hasta el momento han regulado la agricultura ecológica en España han sido el [Real Decreto 759/1988, de 15 de julio](#), por el que se incluyen los productos agroalimentarios obtenidos sin el empleo de productos químicos de síntesis, en el régimen de denominaciones de origen, genéricas y específicas establecido en la Ley 25/1970, de 2 de diciembre, y especialmente la Orden ministerial de 4 de octubre de 1989, por la que se aprueba el Reglamento de la denominación genérica *Agricultura Ecológica* y su Consejo Regulador.

El Reglamento (CEE) 2092/91, del Consejo, de 24 de junio de 1991, sobre producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios, supone una nueva regulación en la materia, estableciendo una serie de normas para la presentación, etiquetado, producción, elaboración, control e importación de países terceros de los productos procedentes de la agricultura ecológica.

Este Reglamento prevé que el control se ejerza por autoridades competentes. En su caso, si lo estimaran oportuno, podrán delegar el control en entidades privadas bajo su expresa autorización y supervisión. La aplicación de este sistema favorecerá el desarrollo del sector y la participación de las Comunidades Autónomas, algunas de las cuales ya han mostrado interés en su implantación.

Todo lo anterior aconseja la promulgación del presente Real Decreto, que regula las indicaciones asignadas a los productos ecológicos, crea un órgano superior de asesoramiento, la *Comisión Reguladora de la Agricultura Ecológica*, y establece los mecanismos para la aplicación de determinados aspectos de dicho Reglamento. Todo ello teniendo en cuenta que, sin perjuicio de la aplicabilidad directa del Reglamento (CEE) 2092/91, se considera conveniente reproducir total o parcialmente algunos aspectos del mismo para una mayor difusión y mejor conocimiento por parte de los interesados.

En su virtud, con la aprobación del Ministro para las Administraciones Públicas, una vez consultadas las Comunidades Autónomas y los sectores afectados, a propuesta del Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día 22 de octubre de 1993, dispongo:

Artículo 1.

Las normas dictadas por las Comunidades Autónomas que determinen o establezcan los requisitos de los productos que lleven indicaciones referentes al método de producción ecológico en el etiquetado, en la publicidad o en los productos comerciales, se ratificarán por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, a efectos de su defensa en el ámbito nacional e internacional, siempre que se ajusten a lo establecido en el Reglamento (CEE) 2092/91, del Consejo, de 24 de junio, sobre producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios, en el presente Real Decreto y en el resto de legislación aplicable.

Artículo 2.

De conformidad con lo establecido en el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) 2092/91, según la redacción dada por el Reglamento (CE) 1804/1999, los productos a los que se hace referencia en el artículo anterior son los siguientes:

- a. Productos agrícolas vegetales no transformados, así como productos animales y productos animales no transformados, en la medida en que los principios de producción y las



correspondientes normas específicas de control se incluyan en los anexos I y III del Reglamento (CEE) 2092/91.

- b. Productos agrícolas vegetales transformados y productos animales transformados destinados a la alimentación humana, preparados básicamente a partir de uno o más ingredientes de origen vegetal o animal.
- c. Alimentos para animales, piensos compuestos y materias primas para la alimentación animal no recogidos en el párrafo a), en las condiciones establecidas por el Reglamento (CE) 1804/1999.

Artículo 3.

- a. De conformidad con lo establecido en el artículo 2 del Reglamento (CEE) 2092/91, según la redacción dada por el Reglamento (CE) 1804/1999, en todo caso se considerará que un producto lleva indicaciones referentes al método ecológico de producción cuando el producto, sus ingredientes o las materias primas para la alimentación animal se identifiquen en el etiquetado, en la publicidad o en los documentos comerciales, mediante el término *ecológico* o su prefijo *eco*, solos o combinados con el nombre del producto, sus ingredientes o la marca comercial.
- b. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación aprobará un logotipo que, como símbolo nacional y con independencia de los que puedan establecer las Comunidades Autónomas, tendrán derecho a incluir en sus etiquetas los productos que hayan sido producidos o elaborados de conformidad con la normativa indicada en el [artículo 1](#), que haya sido objeto de ratificación por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- c. Queda prohibida la utilización en otros productos agrarios o alimenticios de denominaciones, marcas, expresiones y signos que por su semejanza con las señaladas en los apartados anteriores puedan inducir a confusión, aunque vayan acompañados de expresiones como *tipo*, *estilo*, *gusto* u otras análogas.

Artículo 4.

Corresponde al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y a los órganos competentes de las Comunidades Autónomas, en el ámbito de sus respectivas competencias, la defensa de las indicaciones protegidas y reguladas mediante el presente Real Decreto.

Artículo 5.

A los efectos de lo dispuesto en los artículos 8 y 9 del Reglamento (CEE) 2092/91, corresponde a los órganos competentes de las Comunidades Autónomas designar una autoridad competente y autoridades de control y, en su caso, autorizar y supervisar entidades privadas de control.

Artículo 6.

Los órganos competentes de las Comunidades Autónomas comunicarán al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación la relación de operadores sometidos a control en su ámbito territorial, con indicación de su nombre, dirección y actividad, así como las autoridades competentes y de control designadas y, en su caso, las entidades privadas de control autorizadas, a los efectos de confeccionar un listado nacional que estará a disposición de los particulares interesados.



Artículo 7.

- a. Se crea la Comisión Reguladora de Agricultura Ecológica (CRAE) como órgano colegiado adscrito al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación para el asesoramiento en materia de agricultura ecológica.
La CRAE tendrá un presidente, designado por el Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación. Las Comunidades Autónomas que lo consideren oportuno podrán designar un representante, que se integrará en la CRAE.
La CRAE contará con un máximo de veinte vocales nombrados por el presidente entre especialistas de reconocido prestigio en la materia.
Actuará como secretario, con voz pero sin voto, un funcionario de la Secretaría General de Alimentación.
- b. El presidente, a propuesta de la propia Comisión, podrá crear grupos de trabajo cuyos miembros serán nombrados entre expertos de reconocido prestigio en las áreas correspondientes.

DISPOSICIÓN FINAL PRIMERA.

Se faculta al Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación para dictar, en el ámbito de sus competencias, las normas necesarias para la aplicación y desarrollo del presente Real Decreto.

DISPOSICIÓN FINAL SEGUNDA.

La presente disposición entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Boletín Oficial del Estado*.

Dado en Madrid a 22 de octubre de 1993.

- Juan Carlos R. -

El Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Vicente Albero Silla.



XII.3 Direct Debiting

Una de las principales ventajas que los empresarios consultados destacan de las relaciones con las empresas alemanas es su capacidad de pago inmediata. Esto es debido en gran parte a un sistema de cobro de exportaciones, denominado **Direct Debiting**, que permite a los españoles cobrar sin demora sus exportaciones en euros a todos los Landër (estados). Este sistema que se comercializa en la mayoría de las entidades bancarias españolas, garantiza el abono inmediato en cuenta sin demoras, un control exacto sobre la fecha real de cobro y un plazo máximo de devolución de seis semanas en cuanto a facturas impagadas. Además, este sistema, tradicionalmente conocido en Alemania, ahorra muchos trámites al importador alemán. Para utilizar este sistema de pago, el empresario tiene que presentar en la entidad bancaria un consentimiento por escrito del importador alemán para trabajar con ese sistema y en cada operación que realice tendrá que detallar ciertos datos (nombre del importador, código de banco y cuenta, nombre del banco, importe y referencia de la operación y el número de factura). Este sistema es gratuito para el empresario español, mientras el coste para el corresponsal alemán es de 1,2 euros por cada nota de cargo y un 1,5 sobre mil en caso de impago, siempre que se abone un mínimo de 25,56 euros.



XII.4 Certificación para Alimentos ecológicos en Noruega

La certificación de alimentos ecológicos es responsabilidad del órgano de acreditación *Debio*. La certificación ecológica no refleja la calidad de un alimento, sino que certifica un proceso de producción acorde con unos métodos que no dañan al medio ambiente. Los estándares noruegos para la agricultura ecológica y para su procesamiento así como su importación y comercio están de acuerdo con el Reglamento 2092/91/CEE, con los estándares del IFOAM (Federación Internacional de Agricultura Ecológica) y con los estándares básicos e internacionales *Demeter Standards* (Asociación de agricultura biodinámica). Ésta última posee vínculos de unión con una red internacional de organizaciones independientes en todo el mundo, como es el caso del organismo independiente certificador noruego *Debio*.

El organismo *Debio* emplea dos tipos de certificados cuyos logotipos vienen reflejados a continuación. Estos son "*Ømerket/Demeter*" para los procesos productivos biodinámicos (logotipo de la derecha) y "*Ø-merket*" como garantía de producto ecológico para los consumidores finales y que por tanto se muestra en los productos.



Una ventaja que tienen los productos de la empresa, es que la certificación de la CAAE es reconocido por parte de *Debio* como organismo regulador y los productos pueden ser vendidos con las etiquetas descritas con anterioridad.

Las compañías extranjeras pueden usar dichas etiquetas para los productos exportados a Noruega, basando la certificación en el organismo regulador extranjero, en este caso por parte de la CAAE. Estas compañías han de cumplir los requisitos establecidos por el organismo nacional de control y los requisitos adicionales para los métodos de producción o productos marcados con la etiqueta Ø:

- Cuando los certificados o las descripciones de los productos son modificados, *Debio* debe ser informado.
- *Debio* debe actualizar anualmente con una copia la inspección realizada por parte de la CAAE.
- Si el organismo regulador de la compañía extranjera (en este caso el CAAE) no va a seguir certificando los productos o un Nuevo organismo regulador va a ser el encargado de la nueva certificación, debe ser *Debio* informado inmediatamente.
- Al ser un organismo privado, debe ser pagado anualmente 1.500 NOK (205,5 €).
- Para solicitar el uso de la etiqueta *Debio*, se debe rellenar un formulario que es adjuntado en este anexo.

Por otro lado, existen servicios de asesoría que están compuestos por una red nacional de organismos locales de consultoría agrícola. Está constituido por individuos con una educación agraria que desarrollan cursos, así como investigaciones y experimentos que les permiten aconsejar a aquellos que requieran de su ayuda. Hay 20 grupos locales aproximadamente, que



son financiados por parte del gobierno. El servicio de consultoría es dado también por *Centro Noruego para la Agricultura Ecológica* y *Biodynamical Society*.

La *Inspección Estatal de Productos Agroalimentarios* es la autoridad de control para la producción de alimentos ecológicos. Mientras que es *Control Estatal de alimentos* (SNT) es el organismo de control para los alimentos procesados, comercio e *importación*. Debio es el organismo de control nombrado para controlar e inspeccionar ambas áreas. El proceso de control empleado por la SNT para los productos importados en el mercado noruego serán descritos con más detalle a continuación.



XII.5 Controles noruegos para la importación de productos agroalimentarios

Los productos agroalimentarios que entren en Noruega tienen que satisfacer la legislación del país, es decir, tienen que cumplir las exigencias noruegas de calidad y pasar el visto bueno de las autoridades del país. Además los productos agroalimentarios de origen animal importados del EEE deben haber sido fabricados por industrial autorizado.

El importador y/o primer receptor de productos agroalimentarios tienen obligación de registrarse en el *Control Estatal de Alimentos* (SNT). El formulario se encuentra disponible en cada Inspección Municipal de los Productos Alimenticios.

De acuerdo con la llamada “garantía contra la salmonella” la carne de vacuno fresca, la carne de pollo, la carne fresca de cerdo y los huevos deben ir acompañados de un certificado del país de origen que demuestre que la mercancía ha pasado los controles contra la salmonella. Si la documentación no está disponible, el importador tiene que ponerlo en conocimiento del (SNT). Hasta entonces la mercancía no puede usarse o venderse.

Los Importadores deben notificar a (SNT) la mercancía recibida. La notificación es necesaria para que la inspección lleve a cabo el control interno antes de que se distribuya la mercancía. La notificación se envía al SNT que lleva a cabo inspección en el lugar de recepción de la mercancía, la notificación tiene que llegar a manos de la inspección al menos 24 horas antes de la llegada prevista de la importación. La SNT elabora el formulario de notificación de los productos agroalimentarios procedentes del EEE, la factura también es válida. La notificación detalla la siguiente información, y será el importador el responsable de su cumplimentación:

- nombre, dirección y número empresarial del importador
- fecha y hora de llegada
- nombre, dirección y número empresarial del primer destinatario
- fecha de exportación y país de origen
- país de producción de la mercancía
- cantidad importada
- el grupo a que pertenece la mercancía, acompañada del número de 8 dígitos de la última publicación de la tarifa aduanera noruega.

La SNT envía la verificación del recibo de la notificación vía fax, en un escrito que acompaña al formulario enviado previamente por el importador. Sólo pueden distribuirse los productos agroalimentarios procedentes del EEE si se notifica en tiempo y forma y pasa un control interno.

Toda importación debe pasar un sistema de control interno que garantice el cumplimiento de las leyes sobre productos agroalimentarios llamado IK-MAT. Este control tiene un sistema llamado de rutina que facilita los trámites al primer destinatario de la importación de productos agroalimentarios. El control interno tiene unos mínimos de obligado cumplimiento:

- El registro de la mercancía contendrá la siguiente información:
 - a. fecha de exportación
 - b. país de origen
 - c. país de producción de la mercancía
 - d. cantidad



- e. grupo de la mercancía acompañada del número de tarifa aduanera noruega (8 cifras)
- f. fecha de recepción
- Los controles preceptivos que aseguran que la mercancía se ajusta a la legislación noruega.
- Especialidades para los productos agroalimentarios de origen animal:
 - a. adjuntar además de los documentos típicos del tráfico comercial el certificado sanitario y el resto de la documentación requerida.
 - b. conformidad entre documentación y envío
 - c. sellos

Si la empresa que es primer destinatario cuenta con inspección veterinaria propia, será esta última la que lleve a cabo el control de la mercancía. En todo caso el control se llevará a cabo antes de proceder a la distribución de la mercancía. La inspección informará si descubre que la partida incumple la legislación. La distribución de la mercancía se podrá efectuar después del permiso de la inspección. El primer destinatario conservará el certificado del registro de importación durante 2 años. La STN puede verificar la tenencia del certificado en el marco de una inspección habitual.

Por lo tanto si la STN tiene motivos para sospechar que el envío resulta contrario al Reglamento puede retenerlo mientras continua el examen. La sospecha debe estar fundada, puede basarse en:

- informaciones provenientes de otros países sobre sustancias contagiosas, plaguicidas etc. de determinados productos de un país o empresa.
- informaciones procedentes del Rapex (sistema de información de la UE) vía SNT.
- informaciones procedentes del estudio de un mercado que estén relacionadas con un país, producto o empresa. Las muestras físicas se tomarán en el lugar de recepción de la mercancía.
- esta quedará a disposición de la inspección durante el procedimiento de control hasta que el SNT haya dado el permiso para su posterior distribución.

Cuando se cojan Las muestras para el control, las autoridades aduaneras y control sanitario pueden determinar el almacenaje de la mercancía en las instalaciones aduaneras al efecto hasta que las pruebas de los análisis estén listas. En este caso la mercancía irá acompañada de una copia del anejo B del Reglamento. En la página 2 de la copia del anejo B Las autoridades aduaneras marcarán con una cruz la casilla denominada: mercancía introducida para investigación en el laboratorio. «igangsatt laboratorieundersøkelse». La página 2 del original del anejo B se rellena con los resultados de los análisis una vez finalizados.

En principio ninguna mercancía procedente del EEE puede ser retenida.

Otras características del proceso son:

- el importador y el primer destinatario deben estar registrados en el registro de importadores.
- la notificación de la importación debe estar en poder de la STN antes de las 24 horas siguientes a la llegada del envío.
- las autoridades aduaneras no pueden expedir una mercancía si no se ha notificado.



- la inspección puede tener lugar después de la notificación de la mercancía importada o en el marco de un programa especial.
- la toma de muestras para el control interno no puede dañar la mercancía de manera que impida su posterior distribución.
- la inspección puede retener la mercancía si sospecha que va contra el Reglamento.
- los importadores tendrán un control interno, el cual consiste ,entre otras cosas, en un control sistemático en el lugar de recepción.



XII.6 Formulario para la obtención del certificado ecológico noruego

Debio⁺ SØKNAD OM Å BLI TILKNYTTET DEBIO-KONTROLLORDNING

APPLICATION FOR USE OF DEBIO'S Ø-LABEL FOR ORGANIC PRODUCTS EXPORTED TO NORWAY
Control body for organic production in Norway:

Debio, N-1940 Bjørkelangen, Norway

1. GENERAL INFORMATION ABOUT THE APPLICANT Name of company: Mailing adress: Street: Country/Postal Code/Village: Telephone no.: Fax: Company registration number with national authorities: Name/ Surname: Telephone no.:
2. GENERAL INFORMATION ABOUT THE CONTROL BODY THE COMPANY IS REGISTERED WITH Name and adress of control body: Control number given the company by the control body: <i>Recent dated certificate from the control body and the latest inspection report concerning the company must be attached to this application.</i>
3. <input type="radio"/> new application <input type="radio"/> changes
4. Products to be labelled with Debio's Ø-label are: <input type="radio"/> listed below <input type="radio"/> listed on attached sheet
5. Design of packaging with Debio's Ø-label and information about organic agriculture is stated: <input type="radio"/> attached <input type="radio"/> will be send later, date
6. Invoice for annual fee will be send after receipt of this application.
7. The applicant agrees that the company after being registered is obliged to follow, and responsible for following the regulations from Debio. Signature: _____ Date: _____ Name: _____ Position in the company: _____



XII.7 Contactos para patentar la marca

Bryns Patentkontor A/S

Karl Johansgate 25
Box 765 Sentrum
0106 Oslo, Norway
Tel: (47) 22 91 04 00
Fax: (47) 22 91 05 00

Oslo Patentkontor A/S

Holteгатen 20
Box 7007 Majorstua
0306 Oslo, Norway
Tel: (47) 22 44 38 67
Fax: (47) 22 55 30 88

Bryn & Aarflot A/S

Kongensgate 15
Box 449 Sentrum
0104 Oslo, Norway
Tel: +47 22 00 31 00
Fax: +47 22 00 31 31

Tandberg's Patentkontor A/S

Uranienborg Terrasse 19
Box 7085 Majorstua
0306 Oslo, Norway
Tel: +47 23 19 94 00
Fax: +47 23 19 94 01



XII.8 Contactos con distribuidores noruegos

Norges Gruppen

CentraGruppen as,
Hoffsveien 48, Postboks 70 Smestad
0309 OSLO.
Tlf: +47 22 06 59 00
Fax: +47 22 06 59 50

Centros Regionales de Norges Gruppen:

CC-Mart'n AS.
Strandtorget,
N-2609 LILLEHAMMER.
Teléfono: +47 61 24 81 20
Fax: +47 61 24 88 81
Persona de contacto: Sr. Lars E. Benrud.
CC-Vest Mat AS.
Lilleakerveien 16,
N-0283 OSLO.
Teléfono: +47 22 06 27 00
Fax: +47 22 06 27 19
Persona de contacto: Sr. Jon Anders Henie.

Fakta-Kjeden Møre AS.
PB. 98, 6263 SKODJE.
Teléfono: +47 70 27 63 39
Fax: +47 70 27 62 42
Persona de contacto: Sr. Oddbjørn Hurlen.
Correo electrónico: fakta@mr.telia.no.

Kjøpmannskjeden på Vestlandet.
Fjøsangerveien 69,
N-5073 BERGEN.
Teléfono: +47 55 20 74 00
Fax: +47 55 29 00 40
Persona de contacto: Sr. Steinar Holmedal.

Matringen Bikuben.
Nøstetorget 5,
N-5011 BERGEN.
Teléfono: +47 55 90 06 18
Fax: +47 55 90 06 12
Persona de contacto: Sr. Arne Larsen.

Primakjeden.
PB. 861 Sentrum,
N-3701 SKIEN.
Teléfono: +47 35 58 88 50
Fax: +47 35 90 06 12
Persona de contacto: Sr. Karsten Haugen.



Safari AS.
Fjøsangerv. 215,
N-5073 BERGEN.
Teléfono: +47 55 36 20 00
Fax: +47 55 36 20 10
Persona de contacto: Sr. Jan Erik Bugge.

Hedmark Kjøpmenn A/S.
PB. 40,
N-2340 LØTEN.
Teléfono: +47 62 59 10 00
Fax: +47 62 59 00 20
Persona de contacto: Sr. Lars Kristian Fjeld.

Bunnpriskjeden.
PB. 401,
N-7005 TRONDHEIM.
Teléfono: +47 73 88 00 00
Fax: +47 73 88 00 20
Persona de contacto: Sr. Johnny Sørå.

Dragset Super Spar AS.
Industriveien 2,
N-5200 OS.
Teléfono: +47 56 30 30 60
Fax: +47 56 30 30 65
Persona de contacto: Sr. Paul Drageset.

Hakon Group

Sinsen vein 45
0584 Oslo
Tel. +47 22 15 90 50
Fax 22 15 12 42
<http://www.Hakon.no>.

Sr. Bjørn Richard Johansen
Director de Marketing
Postboks 6500 Rodeløkka
0501 Oslo

Sinsen veien 45
0585 Oslo
Director de la cadena: Sr. Øyvind Winther
Teléfono: +47 23 05 50 00

Cooperativas NKL

FORBRUKERSAMVIRKET - NKL
Kirkeg 4
0153 Oslo



Teléfono: +47 22 89 95 00
<http://www.coop.no>.

GOMAN
Sr. Rolf Erik Lømø
Director de Marketing
Postboks 1173 Sentrum
0107 Oslo

Rema 1000

Kongensgate 36
7001 Trondheim
Tel. +47 73 51 50 44
Fax +47 73 53 26 85.

Sr. Johan Stålhammar
Director de Marketing
Postbox 5874 Majorstua
0308 Oslo

Fuente: Distribución Alimentaria. Ofcomes 2002.



XII.9 Información adicional plan marketing EEUU

The United Status Department of Agriculture (USDA)

Es posible que alguno de los productos exportados a EE.UU. tengan contenido en carne. En EE.UU. los productos cárnicos y avícolas son mercancías cuyo comercio se encuentra muy restringido y con reglamentos muy complejos.

Para exportar productos cárnicos y avícolas (o productos procesados que los contengan como es el caso que nos ocupa), hay que tener presentes unas reglas de seguridad, salubridad y etiquetado que hay conocer. Dos organismos pertenecientes al United States Department of Agriculture ó Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (en adelante USDA) son competentes en la aplicación de la normativa de importación de productos cárnicos y avícolas:

- La Agencia de Inspección de la Salud de Plantas y Animales - Servicio Veterinario o The Animal and Plant Health Inspection Service (en adelante APHIS)-Veterinary Service (en adelante VS), que hace cumplir los requisitos establecidos en el Título 9 del Code of Federal Regulations (en adelante CFR).
- La Agencia de Seguridad e Inspección de Alimentos o The Food Safety and Inspection Service (en adelante FSIS), que vigila el cumplimiento de la Ley Federal de Inspección Cárnica o Federal Meat Inspection Act (en adelante FMIA) así como de otra leyes complementarias.

El FSIS tiene jurisdicción sobre todos aquellos productos relativos al ganado (equinos) y aves. También se incluyen todos los productos procesados que contengan mas de un 3% de carne cruda o de un 2% de carne de ave cocida (es por esto último por lo que nos afecta en relación a determinadas recetas). Los productos cárnicos de otra procedencia están sujetos a la normativa y disposiciones del APHIS y a las provisiones de la FDC Act, impuestas por la FDA.

Así, los productos cárnicos que quieran exportarse a los EE.UU. deben producirse en los países, y por las plantas, que el FSIS haya homologado. El sistema de inspección que cada país lleva a cabo respecto de sus empresas es evaluado por el FSIS mediante dos métodos:

- Examen documental; evaluación de las leyes de cada país de origen de productos enfocándose en cinco áreas de riesgo (contaminación, enfermedades, elaboración, residuos y grado de cumplimiento y fraude económico). Los expertos evalúan la información a fin de asegurarse de que se cumplan estas áreas de manera satisfactoria.
- Examen in situ; por parte de un equipo técnico que visita el país productor para evaluar las cinco áreas de riesgo descritas e inspeccionando las instalaciones, equipamiento, laboratorios, programas de formación, etc.

Si el FSIS considera que el sistema es compatible con el de los EE.UU., dicho país se convierte en apto para la exportación a los EE.UU. Aproximadamente unos cuarenta países están cualificados para la exportación de carne y productos avícolas. España fue añadida a la lista en noviembre de 1994.

Una vez el envío se encuentra en aduana preparado para su inspección por el FSIS, un sistema central informatizado (el Sistema Automatizado de Información de Importación o Automated Import Information System, en adelante AIIS), revisa el historial de cumplimiento de la planta productora y del país. En un plazo máximo de 72 horas, el envío ha de ser objeto de dicha inspección en una instalación de importación que esté autorizada.



Los inspectores de importación del FSIS comprobarán primeramente la documentación a fin de asegurarse de que el envío está debidamente certificado por el país de origen (es esencial que los documentos no contengan errores o irregularidades ya que ello retrasa la inspección, algo fatal para nuestros productos dada su naturaleza).

A continuación, los inspectores examinarán las condiciones generales y el etiquetado de cada envío, y llevan a cabo las consignas de inspección establecidas por el AIIS (en algunos casos el AIIS decide no realizar la inspección, es lo que se denomina un envío Skip, dado el buen historial de una planta procesadora. Andaluza de Productos Ecológicos ha de intentar que sus envíos sean catalogados de Skip con la mayor frecuencia que sea posible).

El AIIS puede dictaminar varios tipos de inspección, entre los que se incluyen:

- Verificación del peso neto de los paquetes de venta al por menor.
- Inspección de las condiciones de los envases y embalajes.
- Inspección de los defectos en los productos.
- Inspección de las etiquetas.
- Análisis en laboratorio de la composición del producto y posible contaminación microbiológica.

Para llevar a cabo estas inspecciones, se toman al azar muestras de la mercancía para su examen por los inspectores de importación del FSIS. Cuando se envían muestras de un producto a los laboratorios del FSIS para su análisis, no es habitual que el FSIS retenga cautelarmente el resto del envío, no obstante, si la planta procesadora tiene antecedentes de violaciones o se sospecha que el envío pudiera tener algún problema, la mercancía es retenida hasta que se conozcan los resultados del laboratorio.

Si las inspecciones se completan satisfactoriamente y el envío no se retiene a la espera de los resultados del laboratorio, cada contenedor se sella con la marca oficial *US Inspected & Pass* y se introduce para su comercio en los EE.UU., a partir de ese momento la mercancía es tratada como producto nacional. En caso de que el envío no cumplan los requisitos de los EE.UU., los contenedores se marcan con *US Refused Entry* y en un plazo máximo de cuarenta y cinco días deben ser reexportados.

La marca

Según la legislación estadounidense, una marca es una palabra, frase, símbolo o diseño que identifica y distingue al producto.

En EE.UU. los derechos de las marcas se originan a través de:

- El uso de la marca, o
- Rellenando una solicitud para registrar la marca ante la *Patent & Trademark Office* (en adelante PTO).

Existen tres maneras de solicitar el registro de marcas ante la PTO:

- Solicitud de uso; para aquellos casos en que ya se esté usando la marca comercialmente.



- Solicitud de intención de uso; si no se está utilizando la marca, pero existe buena intención de usarla comercialmente.
- Si la marca está inscrita en el registro de otro país, según ciertos acuerdos internacionales.

Toda vez que en el Plan de Marketing para EE.UU. hacíamos a Andaluza de Productos Ecológicos la recomendación de emplear otra marca para el mercado EE.UU, la vía a seguir sería la segunda de las expuestas. Instamos a la empresa a iniciar los trámites a la mayor brevedad.

La presentación de la solicitud debe hacerse en nombre del propietario de la marca, que puede ser una persona física o jurídica (Juan Salado o Andaluza de Productos Ecológicos, S.L.). Para el caso de personas que no residan en EE.UU., como es nuestro caso, habrá de indicarse por escrito el nombre y al dirección de un representante local.

La duración de la protección de la marca registrada ante la PTO es de diez años, prorrogables por otros diez años.

Nuestra recomendación a Andaluza de Productos Ecológicos es que se dirija a la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) y a cualquier bufete jurídico especializado en esta materia a fin de obtener un asesoramiento más profundo.

Responsabilidad Civil sobre el producto

En EE.UU. el fabricante, así como el vendedor de productos, puede sufrir reclamaciones por su responsabilidad civil por los daños causados a personas por el producto que fabrica, o vende.

La responsabilidad civil o *product liability* de Andaluza de Productos Ecológicos puede derivarse de daños causados por incumplimiento de alguna ley o regulación (tanto federal como estatal) referente a cualquiera de los productos que la empresa comercialice en EE.UU., pero lo más habitual en este país es que la misma se base en decisiones tomadas por los tribunales estadounidenses tras un proceso caro.

EE.UU. es un país en el que anualmente se producen un alto número de pleitos por responsabilidad civil. En caso de que los tribunales fallen a favor del consumidor las indemnizaciones suelen ser muy elevadas.

Si bien no existe en la práctica una forma de eliminar todos los riesgos de tener reclamaciones por responsabilidad de los productos, recomendamos a Andaluza de Productos Ecológicos la suscripción de un seguro que cubra este tipo de responsabilidad en el mercado estadounidense.

Ferias internacionales y misiones comerciales

La asistencia a Ferias Internacionales es esencial para toda empresa que desea iniciar un proceso de internacionalización, en ellas no sólo se realizan contactos con profesionales del sector y con posibles importadores-distribuidores de los productos de Andaluza de Productos Ecológicos sino que también se pueden observar las últimas novedades del sector en materia de productos, envases, etc.

Debemos poner de manifiesto que el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) tiene entre sus funciones la planificación, diseño y ejecución de acciones promocionales de los productos españoles en el exterior, siendo una de ellas la participación de las empresas españolas en Ferias Internacionales celebradas en el extranjero.



Para el caso concreto de EE.UU., Ferias Internacionales que recomendamos son:

- **EXPO EAST**
Se trata de la exposición de productos ecológicos con mayor repercusión que se celebra en la Costa Este. Se celebra cada otoño en Washington,DC. Puede obtenerse información actualizada sobre la misma en www.expoeast.com.
- **FANCY FOOD**
Se trata de una Feria Internacional del sector agroalimentario que tiene lugar anualmente en Nueva York (EE.UU.).
En 2007, se celebrará entre los días 8 y 10 de julio.
- **NATURAL PRODUCTS EXPO WEST**
Se celebra cada primavera en Anaheim (California). Es la exposición de productos ecológicos y naturales con mayor importancia en EE.UU. En 2007 se ha celebrará entre el 9 y el 11 de marzo. Más de 43.000 profesionales del sector acudieron a esta exposición en 2006, en la que se montaron más de 2.600 stands.
Para más información Andaluza de Productos Ecológicos puede acudir a www.expowest.com

Para mantenerse al día en materia de Ferias Internacionales se recomienda acudir al portal del ICEX en internet (www.icex.es).

En cuanto a las Misiones Comerciales es una de las actividades de promoción que anualmente realizan las Cámaras de Comercio. En su momento Andaluza de Productos Ecológicos debe valorar si la asistencia a alguna de las que convocan las Cámaras de Comercio o Extenda le puede resultar interesante.

El etiquetado

Un envase de productos alimenticios cuenta normalmente con al menos dos, áreas distintas de etiquetado:

- Una etiqueta de presentación principal o Principal Display Panel (en adelante PDP).
- Una etiqueta informativa.

La PDP es la parte que los consumidores ven en primer lugar cuando compran un producto (la que está visible en el lineal). En la mayoría de los casos, el PDP es la parte frontal del envase. En ella es donde la FDA requiere que aparezca el nombre del producto.

Por su parte, la etiqueta informativa, generalmente, se encuentra colocada inmediatamente a la derecha de la etiqueta de presentación. La etiqueta informativa está reservada para:

- La información sobre nutrición.
- La declaración de ingredientes.
- El nombre y dirección del fabricante, o la planta envasadora o el distribuidor.

Los datos de la etiqueta informativa se deben imprimir con una tipografía y un tamaño prominentes, destacables y fáciles de leer. Las letras deben ser por lo menos de 1/16 de pulgada (1,6mm) de altura y no deberán superar nunca el triple de su anchura. Asimismo las letras deben contrastar



suficientemente con el fondo de la etiqueta a fin de facilitar su lectura. No obstante lo dicho, puede utilizarse una tipografía más reducida en envases muy pequeños.

Al nombre del producto se le denomina “declaración de identidad” y, lógicamente, es uno de los rasgos principales de la etiqueta de presentación principal o PDP, y ha de estar redactada en inglés (aunque puede ir acompañada de otras versiones en idiomas extranjeros).

El nombre común del producto, si es que tiene uno, es el que se deberá utilizar como PDP, en caso de que el producto no tenga ninguno entonces debe emplearse un nombre descriptivo apropiado. En aquellos casos en que la naturaleza del alimento es obvia, cabe utilizar simplemente el nombre de la marca. Igualmente en la etiqueta debe indicarse la forma en que se vende el producto: entero, rebanado, número de piezas, etc.

- **Contenido neto**

Por contenido neto o *net content declaration*, se entiende a la cantidad de alimento contenida en el envase, sin incluir el peso del envase en sí, las envolturas o el material de embalaje.

Debe aparecer en el tercio inferior de la etiqueta de presentación principal, generalmente en líneas paralelas a la base del recipiente y ser bien visible, llamativo y fácil de leer. El tamaño de la tipografía mínima requerida está en función del área de la etiqueta de presentación principal, siendo el mínimo de 1/16 de pulgada (1,6mm) para un PDP con un área de 5 pulgadas cuadradas (32 cm²) o menos. El tamaño deberá aumentar hasta media pulgada (12,7mm) para un PDP de más de 400 pulgadas cuadradas (2.580 cm²).

El contenido neto se indica en ambos sistemas de medidas: el métrico decimal (gramos, kilogramos, mililitros, litros, etc.) y el anglosajón (onzas, libras, etc.).

- **Información sobre nutrición**

La Ley de 1990 sobre Etiquetado de Productos Nutritivos y Educación (NLEA) en EE.UU. requiere una etiqueta que especifique los componentes nutritivos de los alimentos.

- **Tamaño de la ración**

El tamaño de la ración o *serving size* constituye la base sobre la que se calcula la cantidad de nutrientes existentes en el producto. Las raciones han de ser uniformes y reflejar las cantidades que las personas normalmente ingieren. Se deben expresar en medidas reconocidas por el FDA (para nuestro caso, bandeja) y en el sistema métrico decimal (en el que usamos los gramos).

La NLEA define la ración como la cantidad de producto que se consume por persona y ocasión. La ración en las etiquetas debe basarse en las listas de referencia establecidas por la FDA (Referencias sobre Cantidades de Consumo por Ocasión o *Reference Customarily Amounts Consumed Per Eating Occasion*). Las cantidades de alimentos que se toman por persona y ocasión están basadas en estudios nacionales sobre el consumo de alimentos.

- **Valor diario**

El llamado valor diario o *daily value* lo forma la cantidad de nutrientes/día recomendada por los servicios de salud estadounidense constituyendo un punto de referencia sobre la información contenida en la etiqueta.



La cantidad de macronutrientes (tales como grasa, colesterol, sodio, hidratos de carbono y proteínas), debe indicarse a la derecha, inmediatamente después de los nombres de cada uno de los nombres de cada uno de los nutrientes, en una columna encabezada con la denominación “% Valor Diario” o “% Daily Value”.

El valor diario incluye dos grupos de referencias dietéticas:

- a. Valores de Referencia Diarios o *Daily Reference Values* (en adelante, DRVs), y
- b. Referencia de Consumo Diario o *Reference Daily Intakes* (en adelante, RDIs).

El DRV refleja el colesterol, el sodio, el potasio y algunos nutrientes que son fuente de energía tales como las grasas, los hidratos de carbono, la fibra o las proteínas. El DRV para los nutrientes energéticos está basado en el número de calorías consumidas por día (se ha establecido como referencia un consumo diario de 2.000 calorías).

▪ *Formato de la etiqueta sobre nutrición*

Los formatos sugeridos son:

Nutrition Facts		
Serving Size 1 cup (35g)		
Servings Per Container 10		
Amount Per Serving	Cereal with 1/2 cup Skim Milk	
	Cereal	
Calories	130	170
Calories from Fat	0	0
% Daily Value **		
Total Fat 0g [†]	0%	0%
Saturated Fat 0g	0%	0%
Cholesterol 0mg	0%	0%
Sodium 200mg	8%	11%
Total Carbohydrate 30g	10%	12%
Dietary Fiber 4g	16%	16%
Sugars 18g		
Protein 3g		
Vitamin A	25%	25%
Vitamin C	25%	25%
Calcium	0%	15%
Iron	10%	10%

[†] Amount in Cereal. One half cup skim milk contributes an additional 40 calories, 60 mg sodium, 6g total carbohydrate (0g sugars), and 4 g protein.

** Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories: 2,000	2,500
Total Fat	Less than 65g	80g
Sat Fat	Less than 20g	25g
Cholesterol	Less than 300mg	300mg
Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate	300g	375g
Dietary Fiber	25g	38g

Calories per gram:
Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4

Nutrition Facts			
	Wheat Squares Sweetened (35g)	Corn Flakes Not Sweetened (18g)	Mixed Grain Flakes Sweetened (27g)
	1	1	1
Amount Per Serving			
Calories	120	70	100
Calories from Fat	0	0	0
% Daily Value *			
Total Fat	0g	0g	0g
Saturated Fat	0g	0g	0g
Cholesterol	0mg	0mg	0mg
Sodium	0mg	200mg	0mg
Potassium	125mg	25mg	30mg
Total Carbohydrate	29g	17g	24g
Dietary Fiber	3g	1g	1g
Sugars	8g	6g	13g
Protein	4g	1g	1g
Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.			
	Calories: 2,000	2,500	
Total Fat	Less than 65g	80g	
Sat Fat	Less than 20g	25g	
Cholesterol	Less than 300mg	300mg	
Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg	
Potassium	Less than 3,500mg	3,500mg	
Total Carbohydrate	300g	375g	
Dietary Fiber	25g	30g	
Vitamin A	0%	10%	10%
Vitamin C	0%	15%	90%
Calcium	0%	0%	0%
Iron	10%	6%	20%
Thiamin	30%	15%	20%
Riboflavin	30%	15%	20%
Niacin	30%	15%	20%
Vitamin B	30%	15%	20%

Nutrition Facts	
Serving Size 1 can	
Amount Per Serving	
Calories 140	
% Daily Value *	
Total Fat 0g	0%
Sodium 20mg	1%
Total Carbohydrate 36g	12%
Sugars 36g	
Protein 0g	

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.



PLAN PARA EL INICIO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA EN UNA EMPRESA DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS

No obstante en caso de que el paquete no tenga el suficiente espacio vertical para encuadrar dicho formato (aproximadamente 7 centímetros), cabe usar un formato horizontal alargado como el siguiente:

Nutrition Facts	Amount/erving	% DV*	Amount/erving	% DV*
	Total Fat 1g	2%	Total Carb. 0g	0%
Sat. Fat 0g	0%	Fiber 0g	0%	
Cholest. 10mg	3%	Sugars 0g		
Sodium 200mg	8%	Protein 17g		

Serving Size 1/3 cup (56g)
Servings about 3
Calories 80
Fat Cal. 10
Percent Daily Values (DV) are based on a 2,000 calorie diet.
Vitamin A 0% • Vitamin C 0% • Calcium 0% • Iron 5%

Nutrition Facts		Serv size: 1 package, Amount Per
Serving: Calories 45, Fat Cal. 10, Total Fat 1g (2% DV), Sat. Fat 1g (5% DV),		
Cholest. 0mg (0% DV), Sodium 50mg (2% DV), Total carb. 8g (3% DV), Fiber 1g (4% DV), Sugars 4g, Protein 1g, Vitamin A (8% DV), Vitamin C (8% DV), Calcium (0% DV), Iron (2% DV). Percent Daily Values (DV) are based on a 2,000 calorie diet.		

Nutrition Facts	Amount Per Serving	% Daily Value*	Amount Per Serving	% Daily Value*
	Total Fat 1.5g	2%	Total Carbohydrate 26g	9%
Saturated Fat 0g	0%	Dietary Fiber 2g	8%	
Cholesterol 0mg	0%	Sugars 1g		
Sodium 280mg	12%	Protein 4g		

Serving Size 2 slices (56g)
Servings Per Container 10
Calories 140
Calories from Fat 10

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

Calories per gram:
Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4

Vitamin A 0% • Vitamin C 0% • Calcium 6% • Iron 6%
Thiamin 15% • Riboflavin 8% • Niacin 10%

En relación a la tipografía, son de obligado cumplimiento las siguientes indicaciones:



• **GENERAL**

La etiqueta de información sobre nutrición (*Nutrition Facts Label*) está encuadrada utilizando una tipografía en negro o en un solo color sobre un fondo blanco o de color neutro.

• **BARRAS**

- 1- Una barra de 7 puntos separa los bloques principales, tal y como se muestra en el ejemplo. Una barra de 3 puntos separa la información sobre calorías de la información sobre nutrientes.
- 2- Una línea fina, de 1/4 de punto, separa los nutrientes individualmente, tal y como se muestra en el ejemplo. La información descendente no toca la barra. La mitad superior de la etiqueta (información sobre nutrientes) tiene 2 puntos de espacio entre la tipografía y las barras. La mitad inferior (notas a pie de página) tiene un punto de espacio entre la tipografía y las barras.

• **CAJA**

Todas las etiquetas están dentro de un recuadro de barras de 1/2 punto y a tres puntos del texto.

• **TIPOGRAFIA Y TAMAÑO**

- 1- La etiqueta de información sobre nutrición utiliza una tipografía Helvética Black y/o Helvética Regular igual o mayor a 6 puntos. Para que la tipografía quepa en determinados formatos se puede estrechar hasta un máximo de -4 (un mayor estrechamiento reduce la legibilidad).
- 2- Para los nutrientes y el porcentaje de "valor diario" se utiliza Helvética Black de 8 puntos (pero para el signo "%" se utiliza Helvética Regular).
- 3- Para *Nutrition Facts* se utiliza Franklin Gothic Heavy o Helvética Black para que encaje la anchura de la etiqueta, ajustado a la derecha y a la izquierda.
- 4- Para *serving size* y *servings per container* se utiliza Helvética Black de 8 puntos y un punto de espacio.
- 5- Para las presentaciones como *Amount per serving* se utiliza Helvética Black de 6 puntos.
- 6- Para las medidas absolutas del contenido de un nutriente (por ejemplo "1g") y subgrupos del nutriente se utiliza Helvética Regular de 8 puntos con 4 puntos de espacio.
- 7- Para las vitaminas y minerales se utiliza Helvética Regular de 8 puntos con 4 puntos de espacio, separados por boliches de 10 puntos.
- 8- Para todo lo que aparece por debajo de las vitaminas y minerales se utiliza Helvética Regular de 6 puntos con 1 punto de espacio.

• *Declaración de ingredientes*

Se trata de un tipo de declaración para todos los alimentos envasados compuestos de dos o más ingredientes, como es nuestro caso. Cuando se da esta circunstancia los ingredientes deben indicarse por peso en orden decreciente. Dicha declaración, lógicamente, ha de venir en inglés. A continuación facilitamos una tabla que creemos que puede ser de gran utilidad.

**NUTRIENTES**

DENOMINACION EN ESPAÑOL	DENOMINACION EN INGLES	ABREVIATURAS PERMITIDAS
Calorías totales	<i>Total Calories</i>	
Calorías de grasa	<i>Calories from fat</i>	<i>Fat cal</i>
Calorías de grasa saturada (v)	<i>Calories from saturated fat (v)</i>	<i>Sat fat cal</i>
Grasa total	<i>Total fat</i>	
Grasa saturada	<i>Saturated fat</i>	<i>Sat fat</i>
Grasa poliinsaturada (v)	<i>Polyunsaturated fat (v)</i>	<i>Polyunsat fat</i>
Grasa monoinsaturada (v)	<i>Monounsaturated fat (v)</i>	<i>Monounsat fat</i>
Colesterol	<i>Cholesterol</i>	<i>Cholest</i>
Sodio	<i>Sodium</i>	
Potasio (v)	<i>Potassium (v)</i>	
Carbohidratos totales	<i>Total carbohydrate</i>	<i>Total carb</i>
Fibra dietética	<i>Dietary fiber</i>	<i>Fiber</i>
Fibra soluble (v)	<i>Soluble fiber (v)</i>	<i>Sol fiber</i>
Fibra insoluble (v)	<i>Insoluble fiber (v)</i>	<i>Insol fiber</i>
Azúcares	<i>Sugars</i>	
Azúcar-Alcohol	<i>Sugar Alcohol</i>	<i>Sugar alc</i>
Otros carbohidratos	<i>Other carbohydrate</i>	<i>Other carb</i>
Proteínas	<i>Protein</i>	
Vitamina A	<i>Vitamin A</i>	
Porcentaje de vitamina A presente como beta-caroteno (v)	<i>Percent of vitamin A present as beta-carotene (v)</i>	
Vitamina C	<i>Vitamin C</i>	
Calcio	<i>Calcium</i>	
Hierro	<i>Iron</i>	
Otras vitaminas y minerales esenciales (v)	<i>Other essential vitamin and minerals (v)</i>	
(Vitamina D, Vitamina E, Tiamina, Riboflavina, Niacina, Vitamina B6, Folato, Vitamina B12, Biotina, Acido pantoténico, Fósforo, Yodo, Magnesio, Zinc, Cobre)	<i>(Vitamin D, Vitamin E, Thiamin, Riboflavin, Niacin, Vitamin B6, Folate, Vitamin B12, Biotin, Pantothenic acid, Iodine, Magnesium, Zinc, Copper)</i>	

- **Nombre de la empresa**

En la etiqueta de todo alimento debe aparecer identificada la empresa responsable del producto (independientemente de que sea la fabricante, envasadora o distribuidora). Salvo que el nombre dado sea el del fabricante del producto, deberá indicarse cuál es la relación de la empresa con el producto.

Revistas especializadas en EEUU

En el Plan de Marketing para EE.UU., al tratar la política de comunicación, recomendábamos a Andaluza de Productos Ecológicos la necesidad de anunciarse en revistas especializadas. Entre otras tenemos:

- New Hope Natural Media
Una División de Penton Media, Inc.
1401 Pearl Street



Boulder, CO 80302
Tel: 303-939-8440
Fax: 303-939-9886
<http://www.newhope.com>

Edita publicaciones y revistas especializadas como: **Natural Foods, Merchandiser, Functional Foods & Nutraceuticals, Nutrition Business Journal, Delicious Living, Nutrition Science News.**

- The Food Institute
28-12 Broadway
Fair Lawn, NJ 07410
Tel: 201-791-5570
Fax: 201-791-5222
<http://www.foodinstitute.com>

Edita el **Food Institute Report.**

- Natural Business Online
P.O. Box 7370
Boulder, CO 80306-7370
Tel: 303-442-8983
Fax: 303-440-7741
<http://www.naturalbusiness.com>

Edita **Natural Business.**

- Organic & Natural News
3300 N. Central Avenue, Suite 2500
Phoenix, AZ 85012
Tel: 480-990-1101
Fax: 480-990-0819
<http://www.organicandnaturalnews.com>

Que publica el **Organic & Natural News.**

Negociación de contratos en EEUU

Previo a la exportación de los productos de Andalucía de Productos Ecológicos a los EE.UU. se debe producir una negociación entre la empresa y algunos de los distribuidores estadounidenses con los que se haya contactado en las Ferias Internacionales a los que Andalucía de Productos Ecológicos ha existido. alguna de estas negociaciones fructificará en un contrato cuyo contenido dependerá de la capacidad negociadora de cada parte.

Hay que tener en cuenta que la sociedad norteamericana es muy dada a recurrir a la utilización de abogados, planteamiento de demandas (o amenazar con hacerlo) en cuanto hay algún desacuerdo, es por ello que una redacción correcta del contrato es esencial para Andalucía de Productos Ecológicos. En líneas generales cabe decir que los contratos en EE.UU. son más detallados que en España.

El Código Mercantil de los EE.UU. es el *Uniform Commercial Code* o UCC (que puede ser consultado en <http://www.law.cornell.edu/ucc/ucc.table.html>).



Según se desprende de UCC, un contrato de compraventa debe incluir necesariamente las siguientes cláusulas:

- Preámbulo y definiciones.
- Descripción de las mercancías o *Description/Sales of Goods*.
- Entrega de las mercancía o *Delivery*.
 - a. Momento de la entrega.
 - b. Modalidades; entrega de una sola vez (*single delivery*) o en varios plazos (*delivery in installments*).
 - c. Lugar de la entrega.
 - d. Términos de la expedición; FOB, FAS, CIF, etc.
- Embalaje y etiquetado de las mercancías; es importante precisar en el contrato quién es el responsable del embalaje y del etiquetado de las mercancías a fin de que Andaluza de Productos Ecológicos conozca hasta donde llegan sus responsabilidades.
- La exclusividad en el suministro; este tipo de cláusulas debe ser objeto de atención especial. Se admiten siempre que no suponga ninguna traba a la libre competencia.
- Riesgo de pérdida; ha de quedar claramente establecido en qué momento de la operación se produce la transferencia del riesgo, por ejemplo a través de la elección de un INCOTERM.
- La propiedad de las mercancías.
- Limitaciones a las garantías (*Disclaimer of Warranties*); el UCC recoge una serie de garantías.
- El precio (*Amount of Price*); lo habitual es que el comprador americano exija que se facture en dólares USA. En este aspecto recomendamos a Andaluza de Productos Ecológicos la adopción de precauciones (por ejemplo coberturas del tipo de cambio) ante la posible variación que pueda producirse en el tipo de cambio entre el momento de la firma del contrato y el del pago efectivo del precio pactado.

En relación al precio, también hemos de decir que la legislación antimonopolio estadounidense prohíbe al vendedor (en nuestro caso Andaluza de Productos Ecológicos) imponer un precio de venta al vendedor (nuestro importador-distribuidor). Lo que sí permite la ley, es que el vendedor le sugiera un precio de reventa.

- Métodos de pago (*Method of Payment*); aunque el riesgo de impago es pequeño, no viene mal obtener información previa sobre nuestro cliente en EE.UU. La fuente habitual de información es la agencia privada *Dun & Bradstreet*, que puede ser consultada directamente por Andaluza de Productos Ecológicos, o a través de los dispositivos oficiales de asistencia a las empresas exportadoras españolas, como son el ICEX o las Oficinas Económicas y Comerciales (OFECOME) en EE.UU., por ejemplo la de Nueva York. Igualmente cabe recabar información complementaria de otras fuentes, como bancos, compañías de seguros, CESCE, compañías especializadas en riesgos comerciales, etc.



- Plazos de pago; en lo que se refiere a las formas de pago, hay que destacar que, en principio, no es recomendable exigir en el mercado estadounidense una carta de crédito irrevocable confirmada, pues crea desconfianza y no es práctica común en las transacciones comerciales en EE.UU. Debemos destacar que, en la mayoría de los casos, la empresa norteamericana (el importador-distribuidor) sugerirá el pago a través de transferencia o cheque bancario, e incluso solicitará condiciones de crédito a 30 días ya que se trata de la práctica generalizada en las transacciones comerciales entre proveedores y clientes en este país, lo que obliga a Andaluza de Productos Ecológicos a tener suficiente flexibilidad y fortaleza a nivel financiero antes de acometer el mercado estadounidense.
- Inspección de la mercancía (*Right of inspection*); de acuerdo con la legislación estadounidense el comprador se reserva el derecho de inspeccionar los bienes antes de la aceptación a fin de comprobar, antes de realizar el pago, que las mercancías se corresponden con lo acordado.
- Medidas legales para exigir el cumplimiento de los contratos; el UCC enumera una serie de medios o recursos que se encuentran a disposición de las partes para exigir el cumplimiento de los contratos. Así mismo autoriza a las partes a que incluyan otras medidas a parte de las él mismo recoge.

En relación al vendedor, que es lo que a Andaluza de Productos Ecológicos realmente le interesa, el UCC establece que cuando:

- a. el vendedor duda de la solvencia y veracidad del comprador
- b. el comprador no puede probar que tiene una causa válida que lo exima de cumplir el contrato y renuncia al mismo total o parcialmente
- c. el comprador renuncia a cooperar conforme a los términos del contrato
- d. el comprador no acepta bienes que sin embargo se atienen a lo pactado en el contrato

En estas circunstancias el vendedor (Andaluza de Productos Ecológicos) puede:

- a. no entregar los bienes
- b. revenderlos
- c. rescindir el contrato (conservando la posibilidad de exigir daños y perjuicios)
- d. reclamar daños y perjuicios

Importadores-distribuidores en EE.UU.

Como señalábamos en el Plan de Marketing (en el apartado Política de distribución y canales de comercialización) recomendamos a Andaluza de Productos Ecológicos optar por un importador-distribuidor como opción para distribuir y comercializar sus productos por el noreste de los EE.UU.

La elección del importador-distribuidor acertado es vital, por eso no debe ser algo que se tome a la ligera sino tras analizar detalladamente las distintas ofertas y toda la información que se tenga de estos profesionales.

Hemos de decir que la mayoría de los importadores-distribuidores de productos ecológicos tienen sus sedes profesionales en California y en la región noreste de los EE.UU., principalmente los



estados de Nueva York y Nueva Jersey. Algunos distribuidores que podemos encontrar en esta zona son:

- **Best Fresh Produce Inc.**
220 Food Centre Drive
Bronx, NY 10474
Tel: 718-991-8394
Fax: 718-542-3361
chill@bestweb.net

- **American Roland Food Corp.**
71 W. 23rd St.
New York, NY 10010
Tel. 212-741-8290
Fax: 212-741-8290
<http://www.rolandfood.com>

- **Rapunzel Pure Organics, Inc.**
2424 State Route 203
Valatie, NY 12184
Tel: 518-392-8620
Fax: 518-392-8630
<http://www.rapunzel.com>

- **United Natural Foods, Inc.**
260 Lake Road
Dayville, CT 06241
Tel: 860-779-2800
Fax: 860-779-2811
<http://www.unfi.com>

- **Tree of Life, Inc.**
405 Golfway West Drive
Augustine, FL 32095-8839
Tel: 904-940-2100
<http://www.treeoflife.com>

- **Blooming Prairie Cooperative Warehouse**
2340 Heinz Road
Iowa City, Iowa 52240
Tel: 319-337-6448
<http://www.bpcop.com>

- **Northeast Cooperatives**
90 Technology Drive, PO Box 8188
Brattleboro, VT 05304-8188
Tel: 800-334-9939 / 802-257-5856
<http://www.northeastcoop.com>



XII.10 Embalaje

En materia de embalaje debemos de decir que un embalaje ordenado permitirá que los funcionarios de aduanas examinen, pesen, midan y concedan la entrega de la mercancía sin demora (algo esencial en nuestro caso dada la naturaleza de nuestro producto). Así por ejemplo se facilita mucho la labor de reconocimiento si los bultos contienen productos de un solo tipo, o si su contenido y valor son uniformes, algo muy simple y que a la empresa no le supone problema alguno.

A continuación exponemos algunas sugerencias que permiten agilizar el despacho de mercancías en la Aduana:

- Asegurarse de que las mercancías están registradas en la factura de manera sistemática.
- Mostrar la cantidad exacta de artículos contenidos en cada caja, bulto, cajón, etc.
- Señalar cada bulto con marcas y números a fin de facilitar la identificación.
- En la factura comercial, mostrar las mismas marcas o números que llevan los bultos.



XII.11 Información adicional plan logística EEUU

El papel del Servicio de Aduanas en los Estados Unidos

El Servicio de Aduanas o *U.S. Custom Service* (www.customs.ustreas.gov) es un organismo del Departamento del Tesoro estadounidense y es responsable de aplicar la Ley de Aranceles de 1930 y sus enmiendas. Su principal misión es la de fijar y recaudar todos los aranceles, impuestos y tasas sobre las mercancías importadas así como la de aplicar la legislación aduanera y otras legislaciones pertinentes.

El Arancel de Aduanas estadounidense está basado en la Nomenclatura Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. A la hora de establecer cuál es la partida arancelaria en la que se incluirá el producto que se pretende exportar a EE.UU. hemos de tener en cuenta que el arancel estadounidense coincide con el europeo en los seis primeros dígitos.

A la hora de interpretar el arancel estadounidense (que puede ser consultado en internet en <http://dataweb.usitc.gov/SCRIPT/tariff/toc.html>), hemos de tener en cuenta que los derechos aplicables difieren en función del país de origen de la mercancía. Así, para el caso de los productos de origen español hemos de acudir a la columna "*General*".

Cuando un cargamento llega a los EE.UU., el importador debe presentar los documentos de ingreso de la mercancía al director del distrito o del puerto de entrada (despacho de aduanas). Los productos importados no se consideran legalmente ingresados en el país hasta que el cargamento no se encuentre dentro de los límites del puerto de entrada, la entrega de la mercancía haya sido autorizada por el Servicio de Aduanas y los derechos aduaneros hayan sido satisfechos. Hemos de destacar que no es misión de nuestra empresa sino del importador el arreglo de los trámites necesarios para la inspección y paso de la Aduana.

El despacho de las mercancías

El despacho de las mercancías importadas es un trámite que consiste en dos fases:

- La presentación de los documentos necesarios para determinar si las mercancías pueden retirarse de la custodia aduanera.
- La presentación de los documentos que contienen la información para la tasación de los gravámenes arancelarios y para las estadísticas sobre importaciones.

Ambos trámites pueden realizarse electrónicamente a través de un programa llamado *Automated Broker Interface*.

Para el despacho de las mercancías en EE.UU. se recomienda contratar los servicios de un agente de aduanas con licencia a fin de agilizar los trámites de despacho (aspecto sumamente importante dado el carácter perecedero del producto). Podemos obtener un listado de agentes de aduana con licencia o *custom brokers* en la oficina de aduanas del puerto de entrada.

Los documentos de despacho

Los documentos de despacho tienen que presentarse, salvo concesión de prórroga, en los cinco días hábiles siguientes a la llegada de la mercancía a un puerto de entrada de los EE.UU., en el lugar indicado por el director del distrito/área. Estos documentos consisten en:



- Cualquiera de los siguientes
 - a. Manifiesto de Despacho o *Entry Manifest* (Formulario Aduanero 7533).
 - b. Solicitud y Permiso Especial para Despacho Inmediato o *Application and Special Permit for Immediate Delivery* (Formulario Aduanero 3461).
 - c. Cualquier otro formulario de despacho exigido por el director del distrito.
- Prueba del derecho de ingreso de la mercancía en el país (como por ejemplo el manifiesto de embarque o la carta de porte emitida por el transportista).
- Factura comercial o factura pro-forma en aquellos casos en que no se pueda presentar la factura comercial.
- Lista de bultos o *Packing List* (cuando proceda).
- Cualquier otro documento necesario para determinar la admisibilidad de la mercancía.

La declaración de despacho de la mercancía tiene que ir acompañada de la prueba de que se ha pagado una fianza para cubrir los posibles gravámenes, impuestos y sanciones. Lo habitual es presentarla en forma de fianza asegurada por una compañía fiadora domiciliada en los EE.UU.

Una vez presentada la declaración de despacho, la mercancía puede ser revisada por la Aduana, quien permitirá la entrada de la misma siempre y cuando no se haya incurrido en alguna infracción legal o reglamentaria.

En los diez días hábiles siguientes a la autorización de la mercancía, se debe presentar un resumen de la documentación de despacho, acompañado de una estimación monetaria de los derechos de aduana.

El reconocimiento de las mercancías

Antes de la entrega de las mercancías, el director de distrito o del puerto recogerá una muestra de las mismas para su examen por los funcionarios de aduanas. La finalidad de este reconocimiento es determinar:

- El valor de las mercancías y su tratamiento arancelario.
- Si el cargamento contiene artículos prohibidos.
- Si las mercancías se encuentran correctamente descritas en la factura.
- Si hay alguna diferencia entre la cantidad de mercancía importada y la indicada en la factura (en su caso los funcionarios de aduanas están autorizados para realizar una reducción de los derechos aduaneros en caso de que falte mercancía y viceversa).
- Si contiene algún tipo de drogas.



La factura

La factura debe contener la siguiente información requerida por la ley arancelaria o *Tariff Act*:

- El puerto de entrada de las mercancías.
- El tipo de divisa.
- El país de origen.
- Si la mercancía está ya vendida o hay un acuerdo para venderla, la factura ha de indicar el momento de la venta, el precio, la moneda el lugar y los nombres del comprador y vendedor.
- En caso de estar consignada, la fecha y origen del cargamento, los nombres del expedidor y destinatario, el valor de cada artículo en la moneda de la transacción.
- Una descripción detallada de las mercancías, incluyendo el nombre por el cuál se conoce cada producto, la calidad de los mismos, marcas, números y símbolos bajo los que se venden en el país de origen.
- Cantidad de mercancía (por peso y medida).
- Todos los gastos relativos a las mercancías, detallados por nombre y su cuantía (fletes, seguros, comisiones, cajas, envases, embalajes, etc.)
- Detalle de cualquier rebaja, reintegro de derechos aduaneros, subsidio o descuento a la exportación que se conceda.
- Todos los bienes y servicios empleados para la producción de la mercancía cuyo valor no esté incluido en el precio de la factura comercial.

La factura y todos los documentos adjuntos deberán estar escritos en inglés o ir acompañados de una traducción exacta. En caso de que la factura comercial requerida no se presente en el momento de despacho de la mercancía, una declaración en la forma de la factura (por ejemplo una factura pro-forma) deberá suplirla. Igualmente, se deberá proveer una fianza para asegurar la presentación de la factura requerida dentro de los 120 días siguientes a partir de la fecha de despacho. Si se necesita la factura para fines estadísticos, por lo general debe presentarse en los 50 días siguientes a partir de la fecha de presentación del resumen de despacho.



XII.13 Modelo contrato compraventa internacional y contrato de exclusividad

1. PARTES

VENDEDOR

Nombre _____

Dirección _____

_____ Si es diferente, domicilio del establecimiento comercial del Vendedor a través del cual se ejecutará el presente contrato

Teléfono _____ Fax _____ Correo electrónico _____

Firma autorizada (nombre y cargo) _____

COMPRADOR

Nombre _____

Dirección _____

_____ Si es diferente, domicilio del establecimiento comercial del Comprador a través del cual se ejecutará el presente contrato

Teléfono _____ Fax _____ Correo electrónico _____

Firma autorizada (nombre y cargo) _____

2. MERCANCÍAS

Descripción de las mercancías (incluidos los datos, si procede, relativos a la calidad exigida, los certificados y el país de origen)

Cantidad (incluida la unidad de medida)

• Cantidad total _____

• Por remesas parciales _____

• Margen de tolerancia: más o menos _____%

Inspección de las mercancías (cuando se exija una inspección, especifíquense, si procede, los datos de la organización encargada de inspeccionar la calidad y/o la cantidad, el lugar y la fecha/período de la inspección, y la persona que se hará cargo de los costos de la inspección)

Datos, si procede, relativos al embalaje/envase y otras condiciones similares

Cualquier otra especificación _____

3. ENTREGA



El Incoterm aplicable de la CCI (conforme a la versión más reciente de los Incoterms en la fecha de la formación del contrato)

Lugar de la entrega _____

Fecha o período de la entrega _____

Nombre y dirección del transportista (cuando proceda)

A menos que se acuerde lo contrario, la entrega se hará en fábrica (según el Incoterm EXW de la CCI) en el domicilio del establecimiento comercial del Vendedor a través del cual se ejecuta el presente Contrato.

4. PRECIO

Precio (especifíquese si es precio total y/o precio por unidad de medida; especifíquese la cantidad en cifras y palabras, y la moneda)

Método para determinar el precio (si procede)

Cuando el precio no se haya determinado y no se pueda determinar, se aplicará el que se suela cobrar en la misma actividad comercial respecto de las mercancías entregadas en circunstancias similares o, si dicho precio no puede establecerse, se aplicará un precio razonable.

5. PAGO

Medios de pago (por ejemplo, efectivo, cheque personal, giro bancario, transferencia)

Datos de la cuenta bancaria del Vendedor (si procede)

A menos que se acuerde lo contrario, los importes a pagar se transferirán por tele transmisión a la cuenta bancaria del Vendedor, y se considerará que el Comprador ha cumplido sus obligaciones de pago cuando el banco del Vendedor haya recibido dichos importes.

El pago del precio se efectuará en un plazo de 30 días a partir de la fecha de la factura, a menos que las partes acuerden un plazo diferente más adelante:

LAS PARTES PUEDEN ELEGIR UN SISTEMA DE PAGO ENTRE LAS DISTINTAS POSIBILIDADES A CONTINUACIÓN INDICADAS, EN CUYO CASO DEBERÁN ESPECIFICAR EL SISTEMA ELEGIDO Y FACILITAR LOS DATOS CORRESPONDIENTES:

PAGO ANTICIPADO

Importe a pagar (precio total o parcial, o expresado como porcentaje del precio total)

Última fecha en la que el banco del Vendedor deberá recibir el pago



Condiciones especiales que se apliquen a ese pago (si procede)

En el caso de que el pago anticipado no corresponda al precio total, el saldo restante deberá pagarse en un plazo de 30 días a partir de la fecha de la factura, de conformidad con las condiciones arriba indicadas, a menos que se especifique lo contrario más adelante:

PAGO MEDIANTE REMESA DOCUMENTARIA

Importe a pagar (especifíquese si es el precio total o el precio por remesa parcial)

Última fecha para el pago

Medios de pago: D/P (documentos contra pago), a menos que las partes especifiquen D/A (documentos contra aceptación,) más adelante:

El pago mediante remesa documentaria se ajustará a las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Cobranzas.

Los documentos que deberán presentarse se especifican en el Cláusula 6 del presente contrato).

PAGO MEDIANTE CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE

El Comprador deberá encargarse de obtener un crédito documentario irrevocable a favor del Vendedor, que será emitido por un banco acreditado, a reserva de lo dispuesto en las Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios de la CCI. La emisión de dicho crédito deberá notificarse por lo menos 14 días antes de la fecha acordada para la entrega, o antes del comienzo del plazo de entrega acordado que se especifique en la Cláusula 3 del presente contrato, según proceda, a menos que las partes acuerden otro método que se especifique más adelante. Última fecha acordada para la emisión del crédito:

El crédito vencerá al cabo de 14 días a partir de la fecha de entrega o de la fecha final del plazo de entrega que se especifican en el Cláusula 3 del presente contrato, a menos que se acuerde otra cosa más adelante:

El crédito documentario no tiene que ser confirmado, a menos que las partes acuerden lo contrario, conforme a lo que se especifique más adelante:

Todos los costos que se produzcan con relación a la confirmación serán por cuenta del Vendedor, a menos que las partes especifiquen otra cosa más adelante:

A menos que se acuerde lo contrario, el crédito documentario será pagadero a la vista y permitirá expediciones parciales y transbordos.

PAGO AVALADO MEDIANTE GARANTÍA BANCARIA

El Comprador proporcionará, al menos 30 días antes de la fecha de entrega acordada o de la fecha del comienzo del plazo de entrega acordado especificadas en el Cláusula 3 del presente contrato, según proceda, y a menos que las partes especifiquen alguna otra fecha más adelante:

_____, ya sea una garantía bancaria a primer requerimiento a tenor de lo dispuesto en las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Garantías a Primer Requerimiento, o una carta de declaración de garantía a tenor de lo dispuesto en dichas Reglas o en las Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios de la CCI, y en ambos casos la emisión deberá realizarla un banco acreditado.

OTROS SISTEMAS DE PAGO



6. DOCUMENTOS

El Vendedor pondrá a disposición del Comprador o, si procede, presentará al banco especificado por el Comprador, los siguientes documentos (márquense las casillas correspondientes, e indíquese, si procede, el número de copias que deberán presentarse):

- Factura comercial _____
- Los siguientes documentos de transporte (especifíquese cualquier requisito concreto): _____

- Lista de bultos embalados _____
- Documentos de seguro _____
- Certificado de origen _____
- Certificado de inspección _____
- Documentos de aduanas _____
- Otros documentos _____

A menos que se acuerde otra cosa, el Vendedor pondrá a disposición del Comprador los documentos indicados en el Incoterm aplicable.

7. INCUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE PAGO

Si el Comprador no paga el importe debido a su vencimiento, el Vendedor tendrá derecho a cobrar intereses sobre dicho importe desde el momento del vencimiento del pago hasta el momento en que se efectúe el pago. A menos que las partes acuerden otra cosa, el tipo de interés será el 4 % por encima de la tasa media de interés bancario para préstamos a corto plazo aplicable a la moneda de pago en el lugar donde se efectúe el pago, y cuando dicha tasa no exista en ese lugar, se aplicará la misma tasa que se encuentre en vigor en el Estado de la moneda de pago. En el caso de que dicha tasa no exista en ninguno de los dos lugares mencionados, y si las partes no han acordado ninguna otra tasa específica, el tipo de interés será la tasa correspondiente establecida según la legislación del Estado de la moneda de pago. Otro tipo de interés acordado por las partes si procede: _____

El Vendedor tendrá derecho a rescindir el presente Contrato notificando al Comprador respecto de las mercancías que no se hayan pagado por cualquier razón (con exclusión de algún impedimento temporal en caso de fuerza mayor dentro de un plazo de 14 días, a menos que las partes acuerden algún otro plazo: _____) después de la fecha en que venza dicho pago.

8. INCUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE ENTREGA

Cuando haya demora en la entrega de cualquier mercancía, el Comprador tendrá derecho a una indemnización líquida por daños y perjuicios equivalente al 0,5 % (a menos que las partes acuerden algún otro porcentaje del precio de dichas mercancías por cada día completo de demora a partir de la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, según proceda, a condición de que el Comprador notifique al Vendedor de la demora, y a reserva de cualquier prórroga por motivo de fuerza mayor.

Cuando el Comprador notifique al Vendedor en un plazo de 7 días a partir de la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, los daños y perjuicios se contarán desde la fecha de entrega acordada o desde el último día del plazo de entrega acordado. Cuando el Comprador notifique al Vendedor después de 7 días desde la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, los días se contarán a partir de la fecha de la notificación. Si las partes desean modificar cualquiera de los plazos de 7 días mencionados o ambos plazos, deberán hacerlo más adelante:



La indemnización líquida por daños y perjuicios por motivo de demora no superará el 20 % del precio de las mercancías que se hayan demorado, o cualquier otra cantidad máxima que se acuerde más adelante: _____

El Comprador tendrá derecho a rescindir el presente Contrato notificando al Vendedor respecto de las mercancías que no se hayan entregado por cualquier razón (con exclusión de algún impedimento temporal en caso de fuerza mayor dentro de un plazo de 14 días después de la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, según proceda, a menos que las partes especifiquen algún otro plazo más adelante): _____

9. FUERZA MAYOR

Ninguna de las partes será responsable del incumplimiento de cualquier de las obligaciones que le incumban si demuestra:

- Que el incumplimiento fue debido a un impedimento fuera de su control, y
- Que no cabía esperar que la parte que no cumplió previera ni el impedimento ni sus efectos sobre su capacidad para cumplir su obligación en el momento de la celebración del presente Contrato, y
- Que no podía haber evitado o superado materialmente el efecto de dicho impedimento.

Cuando una parte desee ser exonerada de su responsabilidad por motivos de fuerza mayor deberá, en cuanto se percate del impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplir las obligaciones que le incumban, notificar a la otra parte de dicho impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplir sus obligaciones, y presentarle todos los documentos justificantes pertinentes. Si la causa de fuerza mayor cesa, se notificará el cese y la fecha del mismo. Cuando la parte contratante se abstenga de notificar o de facilitar los documentos mencionados, dicha parte estará obligada a indemnizar por daños y perjuicios por las pérdidas ocasionadas que, de no ser por su omisión, se hubieran podido evitar.

Cuando el impedimento sea meramente temporal, es decir, cuando éste no necesariamente dé por resultado la imposibilidad del cumplimiento y pudiera terminarse en un plazo de 30 días (a menos que las partes acuerden algún otro plazo más adelante): _____

el plazo para el cumplimiento de las obligaciones se prorrogará hasta que el impedimento se haya terminado, o hasta el vencimiento de aquel plazo, si éste es anterior.

Si el cumplimiento continúa siendo imposible al vencimiento del plazo mencionado, o si el cumplimiento se hace definitivamente imposible, y en cuanto ello ocurra, cualquier de las partes contratantes tendrá derecho a rescindir el presente Contrato tras notificar a la otra parte de su decisión de rescindirlo.

10. INCUMPLIMIENTO ESENCIAL

Cualquiera de las partes contratantes puede, notificando a la otra parte, rescindir el presente Contrato en caso de incumplimiento esencial cometido por la otra parte. Las siguientes circunstancias constituyen ejemplos de incumplimiento esencial:

- Incumplimiento por parte del Comprador de su compromiso, si lo hubiere, de obtener la apertura de una carta de crédito irrevocable o de facilitar una garantía bancaria a primer requerimiento antes de la fecha de vencimiento especificada en la Cláusula 5 del presente contrato;
- Incumplimiento por parte del Comprador de su obligación de pagar cualquier cantidad antes de la fecha en la que la otra parte tenga derecho a rescindir el presente Contrato, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula 7 supra;
- Incumplimiento por parte del Vendedor de su obligación de entregar todas las mercancías antes de la fecha en la que el Comprador tenga derecho a rescindir el presente Contrato, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula 8 supra;
- La incapacidad manifiesta por parte de cualquier de las partes contratantes para cumplir sus obligaciones contractuales por motivo de quiebra o trámites de liquidación, o cualquier otra suspensión o interrupción de sus actividades.

En el caso de incumplimiento esencial, la parte agraviada podrá, a su discreción:

- Rescindir el contrato, y resarcirse de daños y perjuicios con cargo a la parte incumplidora; y/o,



- Vender o comprar, según proceda, las mercancías, en cuyo caso la parte incumplidora indemnizará a la parte perjudicada por cualquier pérdida que ésta haya sufrido. Toda controversia con relación a las indemnizaciones por daños y perjuicios pendientes de pago en la fecha de la extinción del contrato, y/o las pérdidas sufridas, según proceda, se resolverá de conformidad con el procedimiento de solución de controversias acordado en el presente Contrato.

11. PROCEDIMIENTO PERICIAL

En el caso de que el Comprador no esté satisfecho con la calidad de las mercancías entregadas o que hayan de entregarse, deberá informar al Vendedor de su insatisfacción lo antes posible, y en cualquier caso en un plazo de 7 días a partir de la entrega de las mercancías, o cualquier otro plazo que las partes acuerden más adelante: _____

El Comprador solicitará inmediatamente a la institución siguiente: _____ que se nombre a un perito. Si las partes no han especificado ninguna institución, el Comprador procederá inmediatamente a nombrar a un perito.

El perito que se nombre será independiente de las partes.

El perito examinará la alegada disconformidad de las mercancías e informará de su examen a las partes.

Con ese fin el perito tendrá derecho a inspeccionar la totalidad de las mercancías, o las muestras tomadas bajo su supervisión, y podrá llevar a cabo cualquier prueba que considere apropiada.

El perito remitirá su informe a ambas partes por correo certificado. El informe será definitivo y vinculante para ambas partes a menos que, en un plazo de 45 días desde su recepción o cualquier otro plazo que las partes acuerden más adelante: _____, sea recusado por una de las partes antes del comienzo de las actuaciones, de conformidad con el procedimiento de solución de controversias previsto en el presente Contrato.

Los honorarios y gastos del perito serán por cuenta del Comprador hasta la conclusión del procedimiento pericial, pero el Vendedor los reembolsará al Comprador si se demuestra la disconformidad de las mercancías respecto a las estipulaciones contractuales.

12. REDUCCIÓN DE LOS DAÑOS

En caso de insatisfacción con la calidad de las mercancías entregadas, el Comprador deberá tomar todas las medidas racionales, dadas las circunstancias, para conservar las mercancías. El Vendedor estará obligado a rembolsar el costo de tales medidas si se demuestra la disconformidad de las mercancías respecto a las estipulaciones contractuales.

Si las mercancías son susceptibles de un deterioro rápido, o si su conservación da lugar a un gasto excesivo, el Comprador deberá tomar medidas racionales para venderlas en las mejores condiciones posibles, tras notificar al Vendedor su intención de venderlas. No obstante, el Comprador deberá retener muestras adecuadas a efectos de llevar a cabo un examen pericial, y deberá brindar al Vendedor (y a cualquier perito nombrado de conformidad con la Cláusula 11 del presente contrato) la oportunidad de ser representado cuando se tomen dichas muestras.

13. COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES

Todas las comunicaciones entre las partes con relación al presente Contrato deberán realizarse por escrito y enviarse por correo ordinario (a menos que se acuerde otra forma de envío postal más adelante), por fax o por correo electrónico. Toda comunicación por la vía del correo electrónico deberá enviarse en el formato "sólo lectura" o en cualquier otro formato en el que no sea posible modificar el mensaje recibido.

Las comunicaciones por fax o correo electrónico serán total mente por cuenta y riesgo del remitente.

En el presente Contrato el término "días" se refiere a días naturales.

14. NORMAS JURÍDICAS APLICABLES



Cuando algún asunto no esté recogido en las disposiciones expuestas, el presente Contrato se regirá por los siguientes instrumentos jurídicos por orden descendente de prioridad:

- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías,
- Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y
- Para los asuntos que no se contemplan en los dos instrumentos mencionados, la legislación aplicable en _____ o, si dicha legislación no existiera, la legislación aplicable en el lugar del establecimiento comercial del Vendedor a través del cual se ejecutará el presente Contrato.

15. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

En el caso de que se presente cualquier dificultad con relación a la ejecución del presente Contrato, las partes se comprometen a entablar negociaciones con diligencia y buena fe con el fin de encontrar la solución que mejor se adapte a la situación. Si la dificultad está relacionada con la conformidad de las mercancías, las partes se comprometen a recurrir al procedimiento pericial especificado en la Cláusula 11 del presente contrato antes de recurrir a ningún otro procedimiento. Si tales medidas no prosperan, ambas partes podrán recurrir al procedimiento de solución de controversias indicado a continuación.

A menos que se acuerde lo contrario, todas las controversias que surjan del presente Contrato o que estén relacionadas con el mismo, se resolverán final mente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por un único árbitro nombrado de conformidad con dicho Reglamento.

Si la cantidad que se disputa es inferior a USD 100.000, las partes acuerdan que el árbitro emitirá su laudo únicamente sobre la base de los documentos presentados por las partes y renuncian al derecho a exigir un juicio, incluido un juicio procesal. Si la cantidad que se disputa es superior a un millón de dólares de los Estados Unidos, las partes acuerdan que el Tribunal Internacional de Arbitraje de la CCI constituya un tribunal arbitral, formado por tres árbitros si una de las partes así lo exige.

MODIFICACIONES ACORDADAS, SI LAS HUBIERE, RESPECTO A ESTE PROCEDIMIENTO:

OTRO PROCEDIMIENTO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ELEGIDO:

16. FECHA Y FIRMA PARA EL VENDEDOR Y EL COMPRADOR

VENDEDOR COMPRADOR

Fecha _____

Nombre _____

Firma

Fecha _____

Nombre _____

Firma