**“Check List”**

**de obligaciones de los comercializadores / Selling Agents en relación al Acuerdo de Suspensión del 2019.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Obligación del comercializador / Selling Agent** | **¿Existe cumplimiento?**  |
| **Contar con un contrato para la venta de tomates con los productores (Firmantes), que muestre la siguiente información:**1. Señalar la fecha de inicio de vigencia del contrato.
2. Nombre del comercializador.
3. Cantidad de tomates a ser entregados conforme al contrato.
4. Cláusula en donde se compromete a entregar al productor (Firmante) toda la información necesaria para ser incluida en las certificaciones trimestrales.
5. Cláusula en donde se señale que el Selling Agent se obliga a responder cualquier solicitud de información por parte del Departamento de Comercio de Estados Unidos en relación a las ventas de tomate realizadas.
6. Cláusula que señale la obligación del importador de solicitar la inspección del USDA, así como resguardar dicha documentación para presentarla en caso de ser solicitada por el Departamento de Comercio.
7. Cláusula que señale la obligación del importador en mantener documentación que soporte un reacondicionamiento y una reinspección realizada por el USDA (en caso de no pasar la inspección del USDA), así como la entrega de dicha información al Departamento de Comercio en caso de ser solicitada. Lo mismo aplica en caso de retorno a México o destrucción del producto.
 | Sí | No |
| **Contar con la información administrativa que soporte lo siguiente:**1. Fecha en que se celebró el contrato con el productor (Firmante) para la venta de su producto.
2. Nombre del productor (Firmante) con el que se llevó a cabo el Contrato.
3. Cantidad y precio de los tomates vendidos por cada contrato que se tenga celebrado con cada productor (firmante).
4. Nombre del importador por cada embarque.
5. Reportes de las inspecciones del USDA, en caso de aplicar, así como los documentos que soporten el retorno o destrucción de lotes de tomates que se deriven de dichas inspecciones.
6. Contar con una lista de cada venta y nombre del comprador, que realice por cada trimestre. Se tendrá que contar con el nombre del comprador, cantidad de tomates vendidos por categoría y el precio del mismo.
 | Sí | No |
| **El comercializador (Selling Agent) deberá contar con una licencia válida y vigente expedida por el PACA (PERISHABLE AGRICULTURAL COMMODITIES ACT), así también se deberá cerciorar que el comprador (buyer) cuenta con una licencia en los mismos términos.** |  |  |
| **El Comercializador (Selling Agent) deberá contar con una “pre season letter” o “customer letter” celebrada con su comprador (buyer).** |  |  |
| **En caso de salir seleccionado por el Departamento de Comercio para una inspección/revisión trimestral, deberá contar con toda la información detallada que soporte las ventas de tomate en EUA.**1. Precio de los tomates vendidos por cada contrato que se tenga celebrado con cada productor (Firmante).
2. Nombre del importador por cada embarque.
3. El nombre del comprador.
4. Reportes de las inspecciones del USDA, en caso de aplicar, así como los documentos que soporten el retorno o destrucción de lotes de tomates que se deriven de dichas inspecciones.
5. Contrato y/o adendum con el productor (Firmante).
6. Cantidad de tomates a ser entregados conforme al contrato.
7. Contar con una lista de cada venta y nombre del comprador que realice por cada trimestre. Se tendrá que contar con el nombre del comprador, cantidad de tomates vendidos por categoría y el precio del mismo.
 | Sí | No |