

NATURAL PRODUCTS EXPO WEST 2017

PROYECTO DESCRIPTIVO

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (**SAGARPA**), a través de la Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios (**ASERCA**), instrumenta estrategias para mejorar los ingresos de los productores, al incrementar su presencia en los mercados globales con acciones integrales para la promoción y certificación de productos agroalimentarios, con fundamento en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2016, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el cual contempla el incentivo Fomento a las Exportaciones e Inteligencia de Mercados del Componente de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones establecido en el “Programa de Comercialización y Desarrollo de Mercados”.

En el Programa de Eventos Comerciales Nacionales e Internacionales 2016-2017, autorizado para la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de ASERCA, se estableció la Agenda y Calendarización de los Eventos Comerciales Nacionales e Internacionales para la promoción de las exportaciones en el periodo mencionado, sujetos a la disponibilidad presupuestal, acorde a los recursos asignados en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2016.

SAGARPA, por conducto de la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de **ASERCA**, realiza eventos comerciales nacionales e internacionales cuyo objetivo es lograr la integración del productor al mercado nacional e internacional; facilitar con incentivos el acceso de los productos agroalimentarios y pesqueros mexicanos a fin de hacerlos más competitivos, así como promover y desarrollar mercados en el extranjero, a través de la participación de la Secretaría y productores del sector agroalimentario y pesquero mexicano en eventos especializados en alimentos.

Para los productores agroalimentarios y pesqueros mexicanos que participen en estos eventos comerciales nacionales e internacionales representa:

- Dar el primer paso para exportar;
- tener la oportunidad de diversificar sus exportaciones;
- contar con un instrumento idóneo para consolidar mercados y posicionar sus productos;
- identificar, conocer y evaluar a la competencia;
- conocer las innovaciones tecnológicas en el sector (maquinaria, empaques, presentación, etc.); y
- lograr un acercamiento directo con compradores potenciales que propicie el inicio o la consolidación de una relación comercial con sus productos.

Finalmente, la prioridad de estos incentivos es el desarrollo de actividades que permitan a los productores mexicanos obtener mayores beneficios y ventajas, en virtud de los nichos y ventanas de mercado identificados por las Consejerías Agropecuarias de México en el exterior.

INFORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

Natural Products Expo West 2017 es el evento de promoción de productos naturales, orgánicos y de salud más grande del mundo. En su edición 2016, la exhibición rompió récord de asistencia, con más de 77,000 visitantes, lo que representó un incremento del 6.9% con respecto al año inmediato anterior. El evento contó con 3,000 exhibidores, de los cuales 600 participaron por primera vez. Se estima que el segmento de mercado para productos naturales, orgánicos y de salud crecerá a un total de 252 billones de dólares para el 2019.

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

Estados Unidos es el principal socio comercial de México. Alrededor del 80% de nuestras exportaciones totales y del 76% de las exportaciones agroalimentarias totales al mundo se destinan a este mercado. En 2014, el comercio total agroalimentario bilateral ascendió a 40,641 millones de dólares (mdd), con exportaciones agroalimentarias de México a Estados Unidos superiores a los 21,000 mdd. Estados Unidos continúa siendo el principal importador de alimentos a nivel mundial.

Actualmente las exportaciones agroalimentarias de México a Estados Unidos crecieron 9% a tasa anual para ubicarse en 15 mil 806 mdd, con un superávit de más de 4 mil mdd.

De acuerdo con datos de USDA (United States Department of Agriculture and Economic Research Service), México es el principal exportador a Estados Unidos de: fresas, alcachofas, calabacitas, maíz, tomates, pimientos, pepinos, berenjena, aceitunas, espinacas, apio, papaya, aguacates y cebollas.

Así mismo USDA reporta que la demanda en el consumo de productos orgánicos y naturales está en crecimiento constante. Los productos orgánicos y naturales están disponibles en más de 20,000 tiendas de productos naturales y en 3 de cada 4 tiendas convencionales. Las ventas de productos orgánicos representan el 4% de los alimentos en Estados Unidos.

La costa Oeste de Estados Unidos comprende 5 estados continentales que son California, Oregon, Washington, Nevada y Arizona que representan el 18% de la población total de Estados Unidos. El comercio de México con esta región se centra principalmente en California y Arizona por ser puntos de entrada a Estados Unidos y por la concentración de mexicanos en estos dos estados, sin embargo, no se debe dejar de contemplar los otros estados que representan un mercado potencial y atractivo para la comunidad de origen hispano.

CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Las empresas participantes deberán cumplir con lo estipulado en la ley de bioterrorismo, por consiguiente tener registro vigente ante la Food and Drugs Administration (FDA); será importante que bajo este marco sean revisadas las disposiciones que debe cumplir .

Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en Estados Unidos deberá contar con un número de registro FDA vigente y llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa; de lo contrario, las autoridades estadounidenses prohibirán la entrada del alimento a su territorio. La FDA aplica la normativa de

rotulado establecida por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Ley Federal de alimentos, medicamentos y Cosméticos) que establece requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público.

Es importante mencionar que dichos requisitos se establecen de manera general, más no exhaustiva. En caso de que exista alguna duda sobre un producto en particular, por favor de contactar al personal de ASERCA, encargado del evento, quien con gusto le asesorará en el detalle específico del producto.

Para la selección de los participantes en el pabellón de México en Natural Products Expo West 2016, se le dará prioridad a aquellas empresas de primera o segunda participación, así como a aquellos que tengan certificado orgánico vigente.

PERFIL DEL VISITANTE

Se espera la presencia de más 60,000 visitantes profesionales del sector, representando unas 4,300 entidades compradoras (minoristas, importadores, cadenas de locales, etc.), todos ellos con el objetivo de proveerse de productos naturales y orgánicos por medio de este evento, así como de conocer las últimas tendencias del mercado.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Productores con experiencia exportadora para el mercado estadounidense. Se debe contar con registro de la FDA (*Food and Drugs Administration*), preferiblemente con certificación orgánica vigente y material de promoción en idioma inglés.

Para la edición 2016, ASERCA considerará la participación de hasta 15 beneficiarios.

SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA

En 2016 el pabellón mexicano contó con la presencia de 12 empresas nacionales provenientes de 9 estados de la república mexicana, las cuales reportaron ventas estimadas totales por 2'981,200.00 dólares americanos; se establecieron 283 contactos comerciales y se promovieron productos como: chía y derivados, concentrados de frutas, caramelos de miel, productos de soya, garbanzo y frijol orgánicos, aloe vera, moringa, papaya orgánica, aceite de aguacate, amaranto, jarabe de agave, aceite de coco, helados orgánicos, mango deshidratado y stevia, entre otros.

PABELLÓN DE MÉXICO

ASERCA contratará con el Comité Organizador del evento el espacio en el cual se llevará a cabo la exposición de los productos de las empresas mexicanas participantes, acorde al diseño que resulte más adecuado para los productos a exhibir.

Construcción del pabellón

ASERCA contratará los servicios para el diseño, construcción, montaje y desmontaje del pabellón en el cual cada beneficiario contará con un módulo de exhibición con área de almacenaje, que de acuerdo a sus necesidades podrá contar o no con un refrigerador o congelador y charolas para colocar sus muestras. De forma visible, cada módulo portará el nombre de la empresa o de la marca comercial de cada beneficiario y su logotipo.

Como áreas comunes, el pabellón contará con una cocina para la preparación de la degustación de los productos a exhibirse y un área de degustación. El pabellón se adecuará con gráficos, bodegas y si es posible, con pantallas de plasma para la proyección de los videos promocionales con los que cuente cada empresa; éstas serán distribuidas de acuerdo a las necesidades del pabellón en su conjunto.

Los posters, banners, anuncios, calcomanías o cualquier decoración ya sea de pared o piso que las empresas coloquen en sus módulos, serán removidos si estos afectan la visibilidad o distorsionan la imagen total del Pabellón y se evaluará su acomodo en las áreas comunes; si esto último no fuera posible, se retirarán. Lo anterior está encaminado a tener un mayor impacto colectivo estando de acuerdo el expositor a presentarse de forma institucional como México.

Envío de muestras

ASERCA contratará los servicios que se requieran para el envío y manejo de los productos que las empresas deseen presentar en la exhibición (siempre y cuando cumplan con los protocolos y requisitos aduanales y fitosanitarios establecidos por el país de destino). Para el presente evento las muestras se consolidarán en una Agencia Aduanal localizada en la Ciudad de México que se hará cargo del traslado de los productos-muestras al Centro de Convenciones en la ciudad de Anaheim, California.

Es importante mencionar que ASERCA no enviará muestras de aquellos productos que cuenten con un plan de trabajo con requerimientos específicos (por ejemplo, producto irradiado y sellado de origen). En estos casos, el traslado de estas muestras será responsabilidad del expositor.

Gafetes de ingreso

ASERCA proporcionará a los beneficiarios únicamente dos gafetes por módulo de exhibición. Es condición en todos los casos que asistan personas con relación laboral de la empresa o la persona física sujeta del apoyo.

Servicio degustación

ASERCA contratará los servicios necesarios para la degustación de los productos en exhibición dentro del Pabellón de México a fin de generar un acercamiento más directo con posibles compradores.

CONSIDERACIONES DE PARTICIPACIÓN

Todos aquellos que se adhieren al presente proyecto como beneficiarios deberán:

- Aceptar por voluntad propia los alcances del presente Proyecto Descriptivo.
- Es responsabilidad de cada productor participante contar con la documentación migratoria vigente, o en su caso, realizar el trámite correspondiente para su participación en el evento y su estancia legal en país donde se desarrollará el evento.
- La Unidad Productiva Participante (física o moral) cubrirá los costes relativos a transporte, hospedaje, alimentación y viáticos; mismos que deberá de tramitar y cubrir por cuenta propia para su participación en lugar designado para la realización del evento.
- Cumplir con el Programa de Actividades del evento, incluyendo la entrega de gafetes y montaje de muestras, ambas actividades a llevarse a cabo un día antes de dar inicio a la exposición.
- No contar con referencias negativas de participaciones anteriores, como son cancelación sin previo aviso, cancelación sin causa justificada o incumplimiento de los acuerdos establecidos; así como no contar con referencias negativas como beneficiario de apoyos de cualquiera de los programas de la SAGARPA.
- Enviar en tiempo y forma los documentos requeridos de conformidad a los requisitos y criterios de elegibilidad señalados en las Reglas de Operación vigentes de la SAGARPA del Programa de Comercialización y Desarrollo de Mercados.
- Aceptar informar sobre el avance de las negociaciones realizadas con los contactos establecidos en los eventos en los que participe; y facilitar al personal de la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones cuando sea requerido, información para el seguimiento de los resultados obtenidos por su participación.
- Entregar el último día del evento al personal de la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones, el formato de “Evaluación de Participación” (encuesta de salida), debidamente requisitado.

Ciudad de México, noviembre de 2016.