

SEAFOOD EXPO NORTH AMERICA 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

Seafood Expo North America 2017 se llevará a cabo del 19 al 21 de marzo de 2017 en el *Boston Convention and Exhibition Center* de la ciudad de Boston, Massachusetts, Estados Unidos. Es la exhibición comercial de productos del mar más importante de América del Norte. En la edición pasada participaron 51 países, además de 20,680 proveedores y compradores cualificados de pescados y mariscos frescos, congelados, empacados o con valor agregado.

Para los participantes nacionales, asistir a este evento es una de las maneras más eficientes de conocer nuevos clientes potenciales y consolidar la relación con los ya existentes, así mismo, es una plataforma ideal para conocer las nuevas tendencias de la industria en pescados y mariscos, actualizarse en materia de regulaciones, normas y estándares de calidad.¹

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

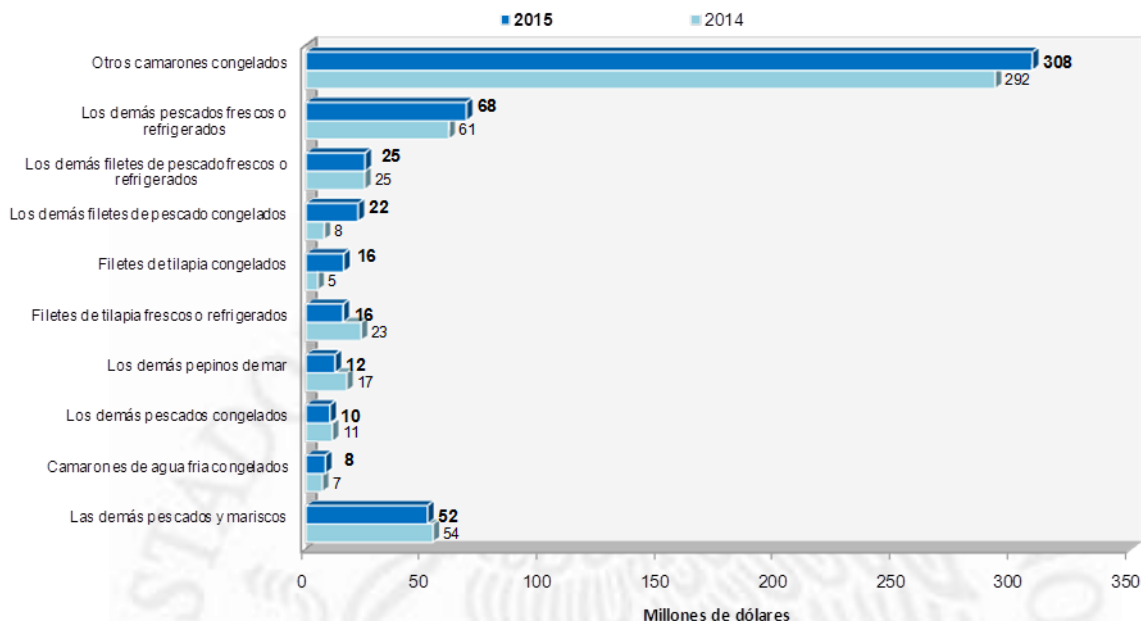
En 2015, el valor de las exportaciones mexicanas de pescados y mariscos ascendió a 538 mdd lo cual representa un incremento de 7% comparado con el valor de las exportaciones durante 2014. El camarón congelado es el principal producto de exportación con 308 mdd, seguido de pescado fresco o refrigerado 68 mdd, el filete de pescado fresco o refrigerado con 25 mdd, filetes de pescado congelados 22 mdd y filetes de tilapia frescos o refrigerados ascendió a 16 mdd.

En términos de volumen, destacan el incremento del 139% del volumen de filetes de pescado congelados y del incremento de 130 % del volumen de filetes de tilapia congelados exportados a EEUU. Contrario a esta tendencia, el volumen de las exportaciones de pepino de mar, filetes de tilapia frescos o refrigerados y pescados congelados decrecieron 44%, 35% y 24% respectivamente.²

¹ <http://www.seafoodexpo.com/north-america/>

² Fuente: Consejería Agropecuaria de México para Estados Unidos, con información de la USDA

**Exportaciones Mexicanas de Pescados y Mariscos a EE.UU.
2015
VALOR**



Fuente: Global Agricultural Trade System Online, Departamento de Agricultura USDA (HS6) con datos del Departamento de Comercio, Buró de Censo.

CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en Estados Unidos deberá contar con un número de registro vigente otorgado por la Federal and Drugs Administration (FDA), que se encarga de asegurar la inocuidad de los alimentos que se consumen en ese país. Los productos deberán llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa; de lo contrario, las autoridades aduaneras 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 los requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público.

Cada 4 años, el organismo FDA publica un código de alimentos (Food Code) en donde se estipulan las bases técnicas, científicas y legales de las regulaciones de sanidad alimentaria a nivel local, estatal y federal. Su versión más reciente fue publicada en el 2013.

En el caso específico de pescados y mariscos, la oficina de la FDA se apoya en el Hazzard Analysis and Critical Control Point Regulations (HACCP), que es un sistema preventivo utilizado para identificar riesgos como la contaminación microbiológica, indicios de descomposición, antibióticos o algún otro tipo de droga utilizada en la producción de los mismos.

En cuanto al etiquetado, los productos del mar que entran a Estados Unidos deben indicar el lugar de origen en inglés, es decir, en donde fue capturado, procesado y si es “silvestre” o “cultivado”, además deben cumplir

con los mismos requisitos exigidos a los producidos localmente, los cuales incluyen: total de calorías, calorías de grasa, total de grasa, grasa saturada, colesterol, sodio, total de carbohidratos, fibra dietética, azúcares, proteínas, vitamina A, vitamina C, calcio y hierro.

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 contactar al personal de ASERCA, encargado del evento, quien con gusto le asesorará en el detalle específico del producto.

PERFIL DEL VISITANTE

Asistirán al evento compradores, comercializadores, representantes de hoteles y restaurantes, mayoristas, cámaras de comercio, importantes cadenas de distribución y líderes de la industria pesquera, además de proveedores de servicios relacionados al sector.

En la edición anterior se registraron asistentes de más de 76 países. “6 de cada 10 visitantes que pasan por su stand planean comprar frutos de mar como resultado de su visita a la feria. El poder de compra total en frutos de mar de los asistentes a la feria es de \$30.6 billones de dólares”.³

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Los participantes deberán contar con experiencia y/o potencial exportador, además de estar familiarizado con los requerimientos aplicables a sus productos, de igual forma es requisito obligatorio contar con certificado vigente de registro vigente del organismo FDA.

Para esta edición 2017, ASERCA considerará la participación selectiva y limitada de hasta 14 beneficiarios.

SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA

En la edición 2016, ASERCA apoyó la participación de 14 productores de pescados y mariscos mexicanos, se reportaron ventas estimadas superiores a los 29 mdd. En el evento se presentaron productos como: atún, pulpo, ostión, almeja, camarón, jurel, chano, mero, carito, langosta, jaiba y ostión, entre otros. Cabe señalar que ASERCA ha participado en este evento en 9 ediciones.

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.

³ <http://www.seafoodexpo.com/north-america/>

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 Mascone Convention Center, en la ciudad de Boston, Massachusetts, Estados Unidos.

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 (persona 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.