

CPMA 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 2017, el cual fue aprobado y publicado por la H. Cámara de Diputados el 30 de noviembre de 2016 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.”

En el Programa de Eventos Comerciales Nacionales e Internacionales 2017-2018, autorizado para la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de ASERCA, se establece 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 2017.

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 los productores del sector agroalimentario y pesquero mexicano en eventos comerciales especializados en alimentos y productos del sector.

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

- Ser 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.

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

El entorno económico internacional está adquiriendo transformaciones estructurales, dando oportunidad a México para que pueda consolidar su lugar como proveedor agroalimentario a través del crecimiento del proceso de diversificación

comercial, actualmente México posee una red de tratados comerciales solida presente en tres continentes situándolo como el país número 13¹ de los países que más comercian en el mundo, con más de 10 acuerdos.

Entre los acuerdos que participa México se incluye el TPP (Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica) que representa el 25 % del comercio mundial, aunado a ello se está renegociando el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en el que naciones como México y Canadá generan importantes vínculos, siendo países con más de 70 años de relaciones bilaterales con las que Canadá se ha consolidado como nuestro tercer socio comercial y cuarto país inversionista.

A partir de la colaboración conjunta de ambos países se creó la alianza México-Canadá en el que a través de grupos de trabajo se representan los intereses de los sectores de actividad de cada país entre los que destacan el comercio, la inversión, los agronegocios, alianzas público-privadas, vínculos empresariales, medioambiente, capital humano y energía².

Otros instrumentos de colaboración para el comercio y la inversión que utilizan ambos países son el Plan de Trabajo para la Competitividad de América del Norte y la Cumbre de Líderes de América del Norte, cabe señalar que Canadá es el segundo destino de las exportaciones mexicanas.

Actualmente para México, Canadá es uno de los principales socios comerciales gracias a los esfuerzos de ambas economías, de los productores y empresarios mexicanos, acompañados por el Gobierno Federal, para cumplir con los requisitos en materia sanitaria y fitosanitaria que demanda uno de los mercados más exigentes del mundo.

CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Para el ingreso de los productos a los mercados se deben cumplir con ciertos requisitos cualitativos y cuantitativos. Dentro de los cualitativos se encuentran, por ejemplo, exigencias en envases, embalajes, etiquetado, normas sanitarias y de calidad, mientras que en las cuantitativas se encuentran principalmente las reglas arancelarias. Según el tipo de producto siempre es recomendable buscar las regulaciones vinculadas que permitan el ingreso oportuno del producto mexicano al mercado canadiense.

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.

INFORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

CPMA Trade Show se llevará a cabo del 9 al 11 de mayo de 2017 en el “Metro Toronto Convention Centre” en la ciudad de Toronto, Ontario, Canadá. Es un evento creado por la Canadian Produce Marketing Association el cual es orientado exclusivamente a compradores, ejecutivos y personas de negocios, es considerado es el evento más grande de la industria de los frescos en Canadá en el que conjunta expositores de Norte y Sudamérica, Europa, Asia, Australia y Nueva Zelanda.

Con más de 90 ediciones CPMA es un evento que ofrece un foro único para los líderes de la industria para mejorar sus oportunidades de negocios en Canadá a través de oportunidades para realizar enlaces comerciales con una cartera de compradores de las principales cadenas minoristas y distribuidores de servicios de alimentos de Canadá así como representantes de distribuidores del sector alimenticio de diferentes países como Bélgica, Chile, China, Costa Rica, Ecuador, Egipto, Francia, Honduras, Israel, Italia, Sudáfrica, España, Suiza y Reino Unido.

¹ PROMÉXICO.

² Secretaría de Relaciones Exteriores.

PERFIL DEL VISITANTE

El comité organizador reporta que uno de cada tres visitantes representa alguno de los sectores minorista, mayorista, compradores senior y junior, importadores, distribuidores, así como agentes de compras del sector de alimentos frescos.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

El evento está dirigido a todas aquellas empresas mexicanas (personas físicas y morales) pertenecientes al sector agroalimentario de alimentos frescos. Los productores participantes preferentemente deberán de tener experiencia de exportación, contar con registros y certificados vigentes para exportación.

ASERCA para esta edición 2017 considerará la participación selectiva y limitada de hasta 35 beneficiarios.

SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA

En la edición 2016, ASERCA apoyó la participación de 35 productores del sector agroalimentario mexicano, reportando ventas por casi 26 millones de dólares. En el evento se presentaron productos como: Aguacate Hass, Pepino europeo, Plátano Thai, Limón Persa, Tomate, Frijol, Chaya Mansa, Limón Persa, Brócoli fresco, Papaya Maradol Orgánica, Cebollín, Mango, Piña fresca entre otros.

Cabe señalar que ASERCA ha participado en este evento en 17 ediciones desde el 1999.

CONSIDERACIONES DE PARTICIPACIÓN

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

- Aceptar por voluntad propia los alcances del presente proyecto descriptivo.
- 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.
- Realizar el registro en el Padrón de Solicitantes y Beneficiarios de la SAGARPA y 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 (<http://bit.ly/2l8qRdb>).
- Aceptar informar sobre el avance de las negociaciones realizadas con los contactos establecidos en los eventos en los que participe y facilitar, cuando sea requerido, información al personal de la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones, 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, 20 de Febrero de 2017.