

RESTAURANTS CANADA 2016

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 2015, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de diciembre de 2014, el cual contempla los incentivos de promoción comercial y fomento a las exportaciones del Programa de Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios.

En el Programa de Eventos Comerciales Nacionales e Internacionales 2015-2016, autorizado para la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de ASERCA el 21 de septiembre de 2015, 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 2015.

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 a los mercados nacional e internacional con productos de calidad; facilitar con incentivos el acceso de los productos agroalimentarios y pesqueros mexicanos a mencionados mercados, 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 nacionales e internacionales 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

Canadá es una de las naciones más ricas del mundo, con un Producto Interno Bruto medido en base al poder de compra de 1.3 trillones de dólares. En el 2010, el país registró el 2% del total del PIB mundial. La nación tiene uno de los ingresos per cápita más altos registrando 39,600 dólares en el 2010, lo cual les permite a los canadienses gastar en productos y servicios tanto domésticos como importados.

Al ser una economía desarrollada y con una población de aproximadamente una décima parte de la de los Estados Unidos, el mercado canadiense es de una dimensión más manejable para aquellos exportadores que tratan de ingresar al mercado norteamericano por primera vez. Por ejemplo, los pedidos tienden a ser más pequeños y hay un menor número de sub-mercados a seleccionar. La experiencia adquirida en el mercado canadiense es una gran ventaja para después penetrar el mercado americano. Para proveedores de países de habla francesa, Canadá ofrece una población francesa representativa.

CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (**TLCAN** o **NAFTA**), que incluye a Canadá, Estados Unidos y México, ha generado un incremento significativo en la integración comercial y económica de Canadá con México.

Los requerimientos de la regulación en Canadá son estrictos con relación a los productos y servicios que ingresan al país. Los tipos de estándares aplicados dependen del tipo de producto que se va a exportar a Canadá. La salud humana, protección del medio ambiente, seguridad y eficacia del producto son las consideraciones principales para la aprobación del producto.

La reglamentación cubre el contenido, empaquetado y reempaquetado, etiquetado, transporte, cantidades para el despacho de muestras, manipuleo en masa, almacenaje, distribución, exhibición y uso de las importaciones.

Cabe resaltar que dadas las condiciones geoclimáticas de Canadá, la exportación de frutas y verduras tropicales no está restringida, debido a la baja probabilidad de que plagas y enfermedades pudieran estar presentes en estos productos.

INFORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

Restaurants Canada Show2016 se llevará a cabo del 28 de febrero al 1o. de marzo 2016 en el Enecare Centre, en la ciudad de Toronto, Ontario. Se caracteriza por ser un evento líder en la industria de alimentos y hospitalidad en Canadá, ya que reúne a más de 12,000 profesionales de la industria, ofreciéndoles un foro ideal para promocionar nuevos productos dirigidos a restaurantes, tiendas de autoservicio, etc.

Los compradores podrán encontrar desde las nuevas tendencias en el sector agroindustrial, hasta los equipos de cocina más recientes en ahorro de energía. Además, asistirán los principales chefs de Canadá y del mundo, así como importantes expositores de la industria que compartirán sus conocimientos en la preparación de alimentos.

El objetivo de dicha feria es incrementar la exposición de las compañías participantes y dar oportunidad para establecer contactos claves y formar una relación que permita el comercio entre ambas partes.

PERFIL DEL VISITANTE

Es una exhibición en la que se reúnen visitantes del sector de hospitalidad, como lo son hoteles, bares, restaurantes, comida rápida y servicios de comida industrial; también estarán presentes compradores mayoristas, minoristas, importadores y distribuidores. Es importante señalar que en la edición del 2014, asistieron 12,000 visitantes.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Productores de bebidas espirituosas, alimentos procesados, pescados y mariscos, que tengan experiencia exportando a diversos mercados.

SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA

En 2014 **ASERCA** contó con la participación de 12 empresas mexicanas provenientes de los estados de: Distrito Federal, Sinaloa, Jalisco, Morelos, Nuevo León, Chihuahua y Yucatán. Entre los productos que promovieron se encuentran: salsas, ejotes en salmuera, mermeladas gourmet, vainilla, semillas de chía, chiles secos y adobo en achiote. En bebidas se dio promoción al café de olla y sotol.

En 2015 participaron 13 empresas mexicanas provenientes de los estados de: Distrito Federal, Guanajuato, Jalisco, Estado de México, Puebla, Nuevo León y Yucatán. Entre los productos que promovieron se encuentran: salsas, carne de res, tamales, chiles, tequila, salsas, jarabes de agave, frijol cocido deshidratado, ron, sal de gusano de maguey y chapulín, carpacho de pulpo y mezcal.

PABELLÓN DE MÉXICO

Espacio de exposición

ASERCA contratará con el Comité Organizador el espacio en el cual se llevará a cabo la exposición de los productos de las empresas participantes, acorde al diseño que resulte más adecuado para los productos a exhibir, con capacidad para 15 posibles expositores.

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 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.

Los posters, banners, anuncios, calcomanías o cualquier decoración, ya sea de pared o piso, que las empresas coloquen en sus módulos, serán removidos, si 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. 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 al Enercare Centre, en la ciudad de Toronto, Ontario, Canadá.

Gafetes de ingreso

ASERCA proporcionará a los beneficiarios 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 buscará contratar 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.
- Las empresas participantes deberán cumplir con lo estipulado en la Ley de Bioterrorismo y tener registro vigente ante la Food and Drugs Administration (FDA). Será importante que bajo este marco sean revisadas las disposiciones que debe cumplir¹.
- 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 Canadá.
- La Unidad Productiva Participante cubrirá los costos 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.
- 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** para el 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 2015.

¹ Food and Drugs Administration. En <http://www.fda.gov/RegulatoryInformation/Legislation/ucm148797.htm>. Consultada el 22/08/2015.