

## **UNITED FRESH SHOW 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 2016, el cual fue aprobado por la H. Cámara de Diputados el 12 de noviembre de 2015 y publicado el 27 de noviembre de 2015, 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 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 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 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

Estados Unidos es el principal socio comercial de México. Alrededor del 80% de nuestras exportaciones totales y del 76% de las exportaciones agroalimentarias al mundo, se destinan a este mercado. De enero a noviembre de 2015, el comercio total agroalimentario bilateral ascendió a US \$37,203 millones de dólares, con exportaciones agroalimentarias de México a EUA cercanas a los \$21,000 millones de dólares. Estados Unidos continúa siendo el principal importador de alimentos a nivel mundial.

Según datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), México es el principal exportador a Estados Unidos de las siguientes frutas y hortalizas (por porcentaje de participación en el mercado): fresas (99%), alcachofas (97%), calabacitas (94%), maíz (91%), tomates (88%), pimientos (84%), pepinos (83%), berenjena (82%), aceitunas (82%), espinacas (82%), apio (80%), papaya (72%), aguacates (71%) y cebollas (57%).

México, la principal potencia exportadora a Estados Unidos, está posicionado para tomar ventaja de una demanda creciente de hortalizas y frutas frescas.

## CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Las empresas deben de cumplir con lo estipulado en la Ley de Bioterrorismo, es que estén registradas ante la Food and Drugs Administration (FDA); será importante que bajo este marco sean revisadas las disposiciones que deben de cumplir. Dicho registro deberá estar vigente.

Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en Estados Unidos., debe 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, quienes con gusto le asesorarán en el detalle específico del producto.

Para la selección de los participantes en el pabellón de México en **United Fresh Show 2016**, se le dará prioridad a aquellas empresas de primera o segunda participación.

## INFORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

**United Fresh Show 2016** es una de las principales exposiciones de la industria agroalimentaria, en la cual se exhiben alimentos procesados, frutas y hortalizas, principalmente. Además, representa la oportunidad de contactar y establecer lazos comerciales con empresas asociadas a la cadena global de suministro de productos frescos y procesados. El evento crea un excelente ambiente de negocios, el cual propicia el contacto uno a uno con profesionistas clave de la industria alimenticia como importadores y cadenas minoristas. En esta ocasión se llevará a cabo del 21 al 23 de junio, en el Centro de Convenciones McCormick Place de Chicago, Illinois, en Estados Unidos.

Es importante señalar que el evento está organizado conjuntamente con la Food Marketing Institute, asociación cuyos miembros operan 40,000 tiendas de autoservicio y agrupa 1,225 tiendas en Estados Unidos y el mundo y con la "International Floriculture Expo".

## **PERFIL DEL VISITANTE**

Asisten al evento compradores, comercializadores, especialistas en sanidad alimentaria, investigadores, oficiales de gobierno y líderes de la industria agroalimentaria, así como los más importantes actores de venta al retail. Para la edición del 2015, reunió a más de 1,000 empresas expositoras y superó los 15,000 visitantes.

## **PERFIL DEL PARTICIPANTE**

El evento está dirigido a todas aquellas empresas mexicanas (personas físicas y morales), pertenecientes al sector agroalimentario, con productos frescos y procesados. Es preferente que los participantes cuenten con experiencia y/o potencial exportador, que estén familiarizados con los requerimientos de las diferentes autoridades implicadas aplicables a sus productos, de igual forma es requisito contar con certificado de registro vigente de la FDA.

ASERCA para esta edición 2016, considerará la participación selectiva y limitada de hasta 15 beneficiarios.

## **SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA**

En la edición 2015, ASERCA apoyó a 20 empresas con productos como aguacate, plátano, chiles secos, fresa, limón persa, mango, nopal, piña, tomate roma, tomate de cáscara, tuna roja y extracto natural de vainilla, entre otros. Las empresas participantes reportaron un total de ventas estimadas por \$ 8'934,000.00 de dólares.

## **PABELLÓN DE MÉXICO**

### **Espacio de exposición**

ASERCA contratará con un Comité Organizador, del 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.

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 pósters, 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. 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 Centro de Convenciones McCormick Place en la ciudad de Chicago, Illinois, en Estados Unidos.

#### **Gafetes de ingreso**

ASERCA proporcionará a los beneficiarios hasta 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 de 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 Estados Unidos.
- 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**, 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, 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, 15 de febrero de 2016.