

## Proyecto Descriptivo

### COORDINACIÓN GENERAL DE PROMOCIÓN COMERCIAL Y FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

#### EXPOALIMENTARIA PERU 2014

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 Agropecuaria (ASERCA), consciente de que la estrategia más importante para mejorar los ingresos de los productores es incrementar su presencia en los mercados globales, a través de acciones integrales para la promoción y certificación de productos agroalimentarios, con fundamento en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2014, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 03 de Diciembre de 2013, contempla los tipos de incentivos del componente de Incentivos de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones del Programa de Comercialización y Desarrollo de Mercados.

En este contexto, se autorizó el 18 de diciembre de 2013, el Programa de Eventos, propuesto por la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de ASERCA, en el que se establece la agenda y calendarización de los eventos comerciales nacionales e internacionales, para la promoción de las exportaciones en el periodo mencionado, que están sujetos a la disponibilidad presupuestal acorde a los recursos asignados en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2014.

La SAGARPA, a través de ASERCA y la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones, efectúa los Eventos Comerciales Nacionales e Internacionales con el objeto de lograr la integración del productor a los mercados nacional e internacional con productos de calidad; facilitar el acceso de los productos agroalimentarios y pesqueros mexicanos a dichos mercados, a través de incentivos, 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.

Por ello, la participación de los productores agroalimentarios y pesqueros mexicanos en Eventos Comerciales Nacionales e Internacionales, tiene importantes ventajas, ya que representa:

- a) El primer paso para exportar;
- b) La oportunidad de diversificar sus exportaciones;
- c) El instrumento idóneo para consolidar mercados y posicionar sus productos;
- d) Identificar y evaluar a la competencia;
- e) Conocer las innovaciones tecnológicas en el sector (maquinaria, empaques, presentación, etc.); y
- f) Que compradores potenciales tengan un acercamiento directo con sus productos, de tal manera que se propicie el inicio o la consolidación de una relación comercial.

De ésta forma, la prioridad es el desarrollo de actividades que permitan obtener mayores beneficios y ventajas para los productores mexicanos, en virtud de los nichos y ventanas de mercado identificados por las cinco Consejerías Agropecuarias de México en el Exterior.

#### ANTECEDENTES

La economía peruana ocupa el sexto lugar entre los países de Sudamérica y a escala mundial tiene la Posición 54. De acuerdo con datos del FMI.

México y Perú tienen suscritos 13 Acuerdos en diversos ámbitos: un Acuerdo de Integración Comercial (AIC); un acuerdo agropecuario; tres, en materias de energía; tres acuerdos hacendario-financieros; dos, de promoción; uno de transporte aéreo; un acuerdo de turismo y un acuerdo de cooperación en materia de tecnologías de la información y comunicaciones.

El intercambio comercial entre México y Perú creció 495% entre 2001 y 2011, al pasar de 314 a 1,869 millones de dólares (md), lo cual representa una tasa media anual de crecimiento de 20%. Las exportaciones registraron un crecimiento de 645% entre 2001 y 2011, pasando de 173 md a 1,286 md, que representó una tasa media anual de crecimiento de 22%. Por su parte, las importaciones registraron un crecimiento de 312% entre 2001 y 2011 al pasar de 141 md a 582 md, lo que representó una tasa media anual de crecimiento del 15%.

Perú es el 26° socio comercial de México a nivel global y el 8° en América Latina y el Caribe, con un comercio bilateral de 1,968.7 md aproximados en 2013. Por su parte, México es el 7° proveedor de Perú a nivel mundial y el 4° en América Latina y el Caribe, después de Brasil, Ecuador y Colombia.

## **CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO**

México tiene firmado un Acuerdo de Integración Comercial con Perú para el caso de los productos agrícolas de en relación a este acuerdo México tendrá acceso inmediato libre de arancel al 40% de sus productos agroalimentarios; 8% a mediano plazo (5 años); y 26% a largo plazo (10 años).

Las barreras arancelarias y los obstáculos técnicos al comercio son los principales problemas que enfrentan los exportadores al intentar ingresar sus productos al mercado Peruano. El cumplimiento con estos requisitos se convierte en un reto especialmente para las Pequeñas y Medianas empresas que no tienen acceso a la información cuando deciden internacionalizar sus productos. ASERCA ha detectado las principales condiciones de acceso al mercado y a continuación se mencionan.

### **Productos vegetales**

Permiso Fitosanitario de Importación, emitido previamente a la certificación oficial en el país de origen y/o procedencia y al embarque hacia Perú. Envases nuevos y de primer uso.

### **Productos de origen animal**

Análisis de Riesgo para mercancías que no se hayan importado anteriormente o cuando haya variado la situación sanitaria del país exportador.

### **Productos alimenticios, aditivos y bebidas**

Registro sanitario del producto ante la Dirección General de Salud Ambiental ,Para productos importados, Certificado de Libre Comercialización y el Certificado de Uso, Requisitos de rotulado Requisitos de envasado.

### **Bebidas**

Registro sanitario del producto ante la Autoridad de Salud.

## **OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO**

Las Oportunidades Comercial de la demanda concreta de los productos agropecuarios en el mercado Peruano son, detectadas por ASERCA a través de una serie de estudios y recopilación de información. Mediante las cuales se han localizados demandas insatisfechas de productos e incluso productos que México exporta a el mundo pero no a Perú y este los importa de otros países. Dentro del mercado peruano existe gran interés y demanda por los siguientes productos agroalimentarios mexicanos y se presentan como una oportunidad nueva de inserción en el mercado o ampliación del mismo:

Garbanzo, lentejas, cebollas, guisantes (arvejas y chicharos) hongos, setas, aceitunas, papas, habas, zanahoria, ajos, apio, berenjena, tomates, pepinos, calabaza, papaya, melón, piña, naranja, pera, ciruela, mandarina, peras , uvas , café tostado, té, chile seco, en polvo y triturado, Inulina de agave, harina de trigo,

nueces almendras, salsas, moles, aderezos, tequila, jarabe de agave, mezcal, licores a base de tequila conservas, pastas.

## **PERFIL DEL EVENTO**

EXPOALIMENTARIA PERU es un evento que convoca a compradores, mayoristas, distribuidores e importadores del Perú y el mundo, interesados en el sector alimentario, con el paso del tiempo se ha constituido como la plataforma de negocios más importante de Latinoamérica, con una completa exposición de exportadores y productos agrícolas, agroindustriales y pesqueros, así como equipos, maquinarias y envases para la industria procesadora de alimentos, restaurantes y gastronomía.

Por su ubicación geográfica privilegiada en América del Sur, Perú representa un importante mercado de acceso hacia los países de su entorno. Perú en los últimos años se ha constituido como una de las economías más dinámicas y de mayor crecimiento.

EXPOALIMENTARIA Perú es la feria indicada para:

- Buscar posicionamiento en el mercado para su producto.
- Ofrecer nuevos productos.
- Ampliar cartera de clientes.
- Identificar y tomar contacto con nuevos proveedores.
- Establecer negocios con compradores que participen en la feria.
- Conocer los últimos avances en desarrollo tecnológico, nuevos procesos, sistemas y aplicaciones para el procesamiento, industrialización y comercialización de alimentos.
- Conocer las últimas tendencias de la industria alimentaria, en el mercado peruano.

## **PERFIL DEL PARTICIPANTE**

En el marco de evento se exhiben frutas, hortalizas frescas, alimentos procesados, congelados, deshidratados, jugos, concentrados, bebidas, licores, productos gourmet, lácteos, cárnicos, aceites, grasas, pastas, harinas, entre otros. Como actividades complementarias se desarrollaran ruedas de negocios, seminarios, convenciones internacionales, un festival gastronómico, salón del cacao y chocolate.

## **PERFIL DEL VISITANTE**

Importadores de los cinco continentes, directivos y profesionales con poder de decisión en la industria de alimentos, hotelería, restaurantes, tiendas especializadas, supermercados y distribuidores nacionales.

## **SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA**

En la edición 2013, se apoyó una misión comercial de 10 empresas mexicanas, que contaron con un centro de negocios en donde exhibieron sus productos, y tuvieron un lugar disponible para atender y entablar reuniones con compradores interesados que los visitaron

## **OBJETIVO DE PARTICIPACIÓN**

El objetivo central del presente proyecto es unir los esfuerzos de los beneficiarios que suscriben y ASERCA, representada por la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones, en una estrategia que permita a los productores participantes, promover y posicionar sus productos en el mercado brasileño, mediante la participación en el Pabellón mexicano que se montará en el evento EXPOALIMENTARIA PERU, con el objeto de diversificar compradores y establecer relaciones comerciales con compradores de distintos países.

Es condición en todos los casos que asistan personas con relación laboral de la empresa o la persona física sujeta del apoyo.

Por lo anterior y como parte del presente proyecto, encaminados al cumplimiento del objetivo, los beneficiarios que se integran a él, por interés y voluntad propia, aceptan:

Espacio de exposición.- ASERCA contratará 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 10 posibles expositores.

Construcción de 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 posters, banners, anuncios, displays, 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.

Gafetes de ingreso.- ASERCA proporcionará a los beneficiarios, dos gafetes por módulo de exhibición.

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.

Servicio de 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. Es indispensable que la empresa cuente con producto disponible para exhibir durante el evento ya que ello refuerza el acercamiento y la negociación con posibles compradores e importadores. Para el presente evento las muestras se consolidarán en una Agencia Aduanal localizada en la Ciudad de México la cual se hará cargo del traslado de muestras al centro de convenciones de la ciudad de Lima, Perú.

Servicio de mesas de negocios.- ASERCA contratará el servicio para la realización de mesas de negocios para los productores del sector agroalimentario que participen en el pabellón.

Por su parte, todos aquellos que se adhieren al presente proyecto como beneficiarios:

1. Toda vez que entiende los alcances del presente convenio, manifiesta bajo protesta de decir verdad que los acepta por voluntad propia.
2. Cada beneficiario declara bajo protesta de decir verdad que no cuenta con referencias negativas de participaciones anteriores, como son cancelación sin previo aviso, cancelación sin causa justificada o incumplimiento de los acuerdos establecidos; así como que no cuenta con referencias negativas como beneficiario de apoyos de cualquiera de los programas de la SAGARPA.

3. Se compromete a enviar en tiempo y forma los documentos requeridos de conformidad a los requisitos y criterios de elegibilidad señalados en las Reglas de Operación del Programa de Comercialización y Desarrollo de Mercados.
4. Acepta informar sobre el avance de las negociaciones realizadas con los contactos establecidos en los incentivos de los que sea 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.
5. Se compromete a entregar el último día del evento, al personal de la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones, el formato "Evaluación de Participación", debidamente requisitado.
6. Los beneficiarios del presente proyecto además de cumplir con los puntos anteriores, se comprometen a no generar referencias negativas por cancelación sin previo aviso, cancelación sin causa justificada o incumplimiento de los acuerdos.

Ciudad de México, Abril 2014.