

Anexo XIX
Proyecto Descriptivo

COORDINACIÓN GENERAL DE PROMOCIÓN COMERCIAL Y FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
SEOUL FOOD & HOTEL 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 Agropecuarios (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 las oportunidades y ventanas de mercado identificados por las Consejerías Agropecuarias de México en el Exterior.

SOBRE EL EVENTO

La exposición se llevara a cabo del 13 al 16 de Mayo de 2014 en el “*Korea International Exhibition Center*” en la ciudad de Seúl, Corea.

Seoul Food & Hotel, por excelencia es el evento más importante para los consumidores y expertos del sector de alimentos y bebidas en el noreste asiático. Esta exposición es reconocida como la plataforma estratégica en la que se reúnen los profesionales de las industrias hoteleras y de alimentos y bebidas; así como grandes productores, distribuidores y empresas minoristas y mayoristas de ambos sectores. En 2013, el evento en general reunió a más de dos mil empresas expositoras, rebasó los 45 mil visitantes así como 45 países representados.

ANTECEDENTES

A 51 años del establecimiento de relaciones diplomáticas entre ambas naciones, las relaciones entre México y Corea del Sur han experimentado un desarrollo acelerado y mutuamente benéfico.

Entre otros ámbitos, destaca la ampliación del comercio y la inversión, el incremento de los proyectos de cooperación, así como más intercambios sociales y culturales entre los pueblos coreano y mexicano.¹

La República de Corea es el sexto socio comercial de México en el mundo y el tercer inversionista en el país entre las naciones de la región Asia-Pacífico.²

A 32 años de haberse establecido el evento *Seoul Food & Hotel*, se ha logrado atraer a cientos de miles de visitantes de todas partes del mundo, y se ha convertido en uno de los eventos de exposición líderes del sector alimentario en el continente asiático.

Con el proceso de apertura de la economía mexicana iniciada en la década de los ochentas, el fortalecimiento de los lazos comerciales entre México y Corea se ha intensificado de manera constante y uniforme con lo cual ha privilegiado la relación bilateral en el ámbito económico.

Para México, Corea del Sur es uno de los mercados más atractivos para exportar a pesar de su lejanía. Este país asiático importa el 70% de los alimentos que consume ya que es un país que cuenta con muy pocos espacios para el desarrollo las actividades agrícolas y ganaderas. “El país asiático cuenta con el 3% de la población de Asia, con casi 50 millones de habitantes”.³

¹ El Economista. México y Corea intensificarán lazos comerciales. Notimex. En <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/01/26/mexico-corea-intensificaran-lazos-comerciales>. 26 de enero de 2012. Consultado el 19 de febrero de 2013.

² Idem.

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 surcoreano. En el caso de productos alimenticios se debe cumplir con las regulaciones que exige la *Korea Food and Drug Administration*.

OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO.

México es el primer socio comercial estratégico de Corea del Sur en América Latina por su cooperación en temas bilaterales y globales, además de ser miembros de organismos como el G20, APEC y OCDE.

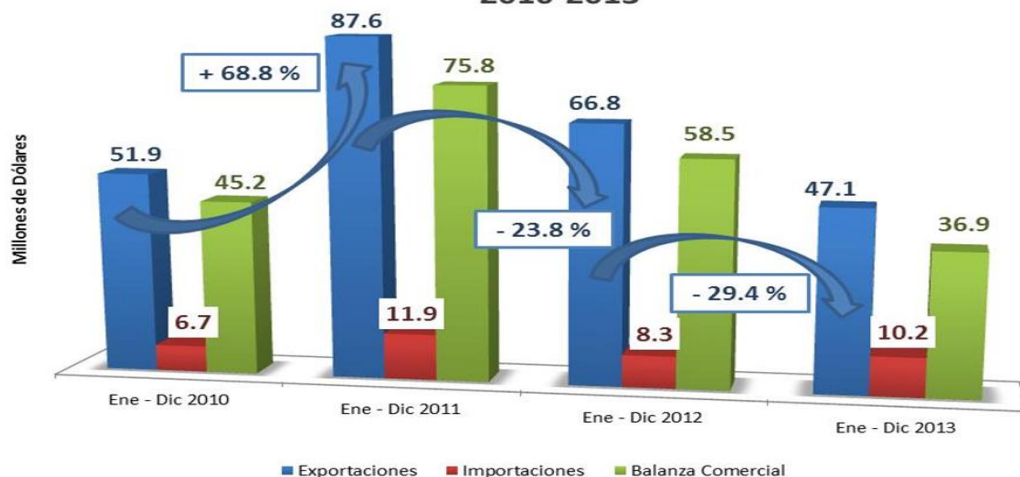
En relación al comercio entre estas dos naciones, se han desarrollado programas de fortalecimiento de la imagen nacional mexicana en Corea. Los productores mexicanos están fortaleciendo la inocuidad, la sanidad, la calidad y certificaciones de los productos que se exportan y con ello, poder aumentar la variedad de productos con ese potencial de acuerdo a la demanda del mercado coreano.

Corea está considerada como un país de alto ingreso per cápita, por lo que cuida mucho la calidad de sus insumos y productos, que además, ofrece oportunidades constantes de negocio que los emprendedores mexicanos pueden aprovechar.

Así lo demuestra el cuadro siguiente, lo que representa que nuestra balanza comercial con Corea del Sur sea superavitaria, es decir, se exporta más de lo que se importa.

³ El Economista. Vende Alimentos y Bebidas a Corea. En <http://el EMPRESARIO.mx/centro-soluciones/preparate-proveer-alimentos-al-mercado-coreano>. El economista 28/06/2010. Consultado el 20/02/2012.

Balanza Agroalimentaria y Pesquera México-Corea del Sur 2010-2013



Fuente: Elaborado por ASERCA con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

Asimismo, en la siguiente tabla se enlistan los principales 20 productos de las exportaciones Agroalimentarias y Pesqueras México-Corea del Sur 2012-2013.

Top 20: Exportaciones Agroalimentarias y Pesqueras México – Corea del Sur 2012 – 2013

Top	Producto	Valor 2012 (MDD)	Valor 2013 (MDD)	% Incremento 2012 – 2013
1	• Carne porcina congelada	18.79	16.09	-14.34
2	• Carne porcina fresca o refrigerada	7.72	3.57	-53.78
3	• Cerveza de malta	3.11	3.53	13.48
4	• Tequila	2.42	2.44	0.89
5	• Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas	1.71	2.33	36.08
6	• Las demás preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas	0.00	1.65	-
7	• Las demás fructosas y jarabe de fructosa	0.54	1.53	184.28
8	• Jugos y extractos vegetales	1.03	1.32	28.52
9	• Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	1.66	1.22	-26.20
10	• Moluscos	1.29	1.15	-10.51
11	• Los demás artículos de confitería sin cacao	0.49	1.13	129.16
12	• Los demás pescados, excepto los hígados, huevas y lechas	2.17	1.00	-53.95
13	• Café sin tostar y sin descafeinar	1.68	0.98	-41.79
14	• Semilla de sésamo (ajonjolí)	0.46	0.81	76.24
15	• Pimientos (Capsicum annum)	0.94	0.71	-25.14
16	• Los demás despojos de la especie porcina, congelados	0.53	0.70	32.04
17	• Los demás peces ornamentales vivos	0.86	0.59	-32.05
18	• Algodón sin cardar ni peinar	0.35	0.59	67.64
19	• Los demás aceites esenciales	0.52	0.51	-2.55
20	• Sardinas	1.49	0.43	-70.88
Total 20 Productos		47.77	42.28	
Total Exportaciones		66.79	47.12	
Porcentaje de los 20 Productos		71.53%	89.73%	

*Fuente: Elaborado por ASERCA con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México
(Valores Jerarquizados con base en 2013)

Corea no sólo importa la calidad en la producción, también les da un valor agregado a los procesos y empaques, indispensables para entrar a un mercado de excelencia, así como, la confianza y relaciones de mediano y largo plazo que se pudieran establecer. El mercado coreano es muy profesional en la manera de gestionar todas las negociaciones, además, de contar con una cultura de eficiencia en el análisis del comercio.

El país asiático tiene una demanda importante en alimentos, tanto provenientes de la agricultura, cárnicos y productos del mar, así como, en las bebidas que representan un sector muy importante de exportación para los productores mexicanos.

PERFIL DEL EVENTO.

El evento está dirigido a empresas de la industria alimenticia, y ofrece a los compradores una gama muy amplia de productos que incluye: frescos, carnes, productos del mar, procesados, ingredientes, especias, y aditivos, café, té, vinos y licores, utensilios de cocina, marketing, equipo y sistema de información entre otros.

PERFIL DEL PARTICIPANTE.

Seoul Food & Hotel, brinda la oportunidad para la generación y cierre de negocios de manera directa, asimismo, Ideal para aquellos expositores que buscan consolidar o posicionar su producto en el país coreano con características como la sanidad, inocuidad y calidad.

El evento permite además a los beneficiarios participantes conocer las tendencias, gustos, precios y presentaciones que demanda el mercado asiático.

Los expositores consideran el evento útil para acceder al mencionado mercado, toda vez que estas oportunidades se ven reflejadas en las ventas estimadas y en el número de contactos obtenidos.

PERFIL DEL VISITANTE.

Sumamente profesional, se transforma en el lugar ideal para realizar contactos serios y proyectar negocios con compradores y consumidores coreanos y demás compradores provenientes de otros países. Entre los visitantes se encuentra un gran número de compradores líderes de la industria de alimentos y bebidas, que en su mayoría, tienen capacidad de toma de decisión dentro de sus compañías.

En este evento se pueden encontrar especialistas del comercio al por menor, distribuidores, compradores y especialistas de banquetes y del entretenimiento.

SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA

En la edición 2013, las 10 empresas participantes reportaron haber establecido contactos comerciales, para establecer una relación de negocio, de los cuales aproximadamente 51 pudieron convertirse en clientes potenciales, además de la promoción para sus productos: carne de cerdo, carne de res, carne de pollo, tequila y licor de sabor, jarabe de agave, inulina, chiles jalapeños, chile cascabel, salsas, productos enlatados (frijoles, frutas, piña y pepinillos), y aguacate entre otros.

En mencionada edición, los productores participantes reportaron ventas estimadas totales que oscilan en los \$ 3, 000, 000.00 millones de dólares.

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 *asiático*, mediante la participación en el Pabellón mexicano que se montará en el evento SEOUL FOOD & HOTEL 2014, 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 al incentivo.

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 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 12 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 los aditamentos (refrigerador, charolas, etc) 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 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, 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.

Material promocional.- ASERCA adquirirá material promocional de apoyo, éste llevará impreso el logotipo MEXBEST, que es la imagen con la que se manejan actualmente los pabellones mexicanos en el extranjero. ASERCA distribuirá el material entre los beneficiarios para que lo utilicen de acuerdo a sus necesidades.

Envío de muestras.- ASERCA contratará los servicios que se requieran para envío y manejo de los productos que las empresas deseen presentar en la exhibición y aquellos que serán donados para las degustaciones. Es indispensable que la empresa cuente con producto disponible para exhibir durante el evento, ya que ello reforzará el acercamiento entre la negociación con los posibles compradores e importadores. 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 “Korea International Exhibition Center” en la ciudad de Seúl, Corea.

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 previas en feria, eventos, exposiciones y/o misiones comerciales organizados por ASERCA, 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 de las Bases Generales de Participación vigentes.
4. Acepta Informar sobre el avance de las negociaciones realizadas con los contactos establecidos en los eventos en 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 en el evento.

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. Marzo de 2014