

**Anexo XIX**  
**Proyecto Descriptivo**

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

**DESARROLLO DE CAPACIDADES COMERCIALES: VALOR AGREGADO**

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 los nichos y ventanas de mercado identificados por las cinco Consejerías Agropecuarias de México en el Exterior.

## ANTECEDENTES

Los productos de las MIPYMES que desean incrementar su participación en los mercados nacional e internacional, han de competir con una amplia gama de productos posicionados, ahora:

- El consumidor espera un PRODUCTO NUEVO o al menos DIFERENCIADO
- Los mercados de alimentos y bebidas, por la saturación de productos con iguales características, presentan alto grado de competencia
- El Mercado Global es para productos que presentan VENTAJAS COMPETITIVAS como la optimización de uso, presentación, innovación, etc., capaces de convencer al consumidor.

Es importante tener en cuenta el papel fundamental que tienen todas las empresas mexicanas para lograr exportar hacia los mercados internacionales e incentivar el posicionamiento de los productos mexicanos en el extranjero. Por tanto, existe una necesidad latente para apoyar a las empresas en los diferentes asuntos que competen a la actividad comercial exportadora, ya que el comercio exterior exige presencia y una adecuada presentación de los productos ofertados por las empresas, por lo que es recomendable que éstas se involucren en dicho proceso de mejora.

Desde el año 2012 se ha beneficiado a un gran número de empresas del sector agroindustrial con el Programa de Valor Agregado, en ese año se apoyaron 103 empresas, otorgando 370 servicios, mismos que fueron definidos entre el beneficiario y el consultor del Centro Promotor de Diseño México (CPDM), en sesiones de asesoría individual considerando áreas de:

- Adecuación del producto
- Promoción

Cada uno de los 103 beneficiarios participantes pudo elegir dos conceptos a desarrollar de la siguiente gama:

- Diseño o rediseño de imagen de marca – logo –
- Diseño o rediseño de etiqueta
- Definición de envase o empaque de línea
- Página Web
- Folleto o Recetario

Así mismo se hizo la impresión de 500 etiquetas y 500 folletos o recetarios para 40 beneficiarios.

Para el 2013 el número de empresas beneficiarias aumentó a 400 empresas otorgando un total de 485 diferentes servicios de diseño.

En síntesis para que un producto sea competitivo, no solo es suficiente la calidad sino que deberá contar con elementos de valor agregado como lo son: diseño o rediseño de imagen de marca, diseño o rediseño de etiqueta, definición de envase o empaque de línea, diseño gráfico del envase o empaque, folleto, díptico o recetario, creación de portal web, asesorías en cuanto a competitividad en procesos de producción, estructuración de precios, identificación de mercados de meta, promoción y herramientas digitales. El conocimiento de los trámites, de la logística y de las restricciones arancelarias y no arancelarias del comercio exterior, así como la tecnología, la capacitación y la calidad del producto que tenga una empresa, son factores determinantes que permiten posicionar exitosamente los productos mexicanos en el extranjero.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el propósito del *Programa de Valor Agregado (PVA)*, es ayudar a que las empresas del sector agroalimentario, se encuentren a la vanguardia con las exigencias del mercado, diseñando productos y herramientas de comunicación hacia los consumidores que generen un valor agregado. Dicho valor, que debe ser percibido, permitirá mejorar la competitividad de los productos, permitiéndoles incrementar la participación de los productos en los mercados nacionales e internacionales.

Para poder ser beneficiario del Programa de Desarrollo de Capacidades Comerciales: Valor Agregado, las personas o empresas deberán cumplir con los requisitos siguientes:

- Ser productores, procesadores, empacadores, agroindustriales y/o comercializadores del sector agroalimentario.
- Ser personas físicas de nacionalidad mexicana o personas morales formalmente constituidas conforme a la legislación mexicana.
- Que su objeto social incluya, entre otros, la producción, procesamiento, transformación, empaque, comercialización o promoción de productos agroalimentarios; preferentemente dentro de una fase del sistema producto o de la cadena productiva del sector *agroalimentario*.
- Que la persona o empresa beneficiaria ya esté realizando una actividad formal de producción y/o comercialización con al menos dos años de antigüedad.
- El objetivo del programa es contribuir a incrementar la participación de los productos agropecuarios y pesqueros mexicanos en los mercados nacional e internacional, mediante la asistencia técnica integral, para definir y desarrollar los elementos que les permitan fortalecer su competitividad.

Así mismo debe de considerar:

- Cada beneficiario participará en el programa con *UN producto* que deberá de presentar en físico desde el inicio del proceso.
- Es condición en todos los casos que asistan personas con relación laboral de la empresa o la persona física sujeta del apoyo.

El programa se llevará a cabo en 5 etapas que son:

**Etapas I.- Inducción y diagnóstico**

**Etapas II.- Asesoría Individual**

**Etapas III.- Servicios de Impresión**

**Etapas IV.- Taller de Competitividad**

**Etapas V.- Consultoría de Acceso a Mercados Internacionales**

- Es importante mencionar que la empresa beneficiada debe de considerar que el proceso de desarrollo de los servicios tiene una duración aproximada de 8 meses, periodo durante el cual el beneficiario está comprometido a dar seguimiento puntual y participar en las actividades que el prestador de servicios indique.

Para llevar a cabo el programa, se tienen consideradas las siguientes sedes

SEDES	
1.-Villahermosa	11. Pachuca
2. Morelia	12. Guadalajara
3. Puebla	13. Culiacán
4. Oaxaca	14. Ciudad de México
5. Chetumal	15. Chilpancingo
6. Colima	16. Zacatecas
7. Monterrey	17. Querétaro
8. Morelia	18. Tapachula
9. Xalapa	19. León
10. Chihuahua	20. Acapulco

#### 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, dar valor agregado a sus productos.

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:

1. Asistir a la primera etapa de este proyecto en la sede que le corresponde.
2. Conforme a la reunión de diagnóstico individual, se verificará con el proveedor el servicio que mejor se adecue conforme a las necesidades actuales de la empresa.

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 de 2014.