

## Proyecto Descriptivo

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

#### ALIMENTARIA GUATEMALA 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 Marzo de 2014, 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**

El marco jurídico que norma las relaciones económicas entre México y Guatemala comprende acuerdos en materia comercial, turística, energética, de transporte aéreo, promoción comercial, agropecuaria, de inversiones, así como instrumentos para la asistencia técnica en materia de telecomunicaciones y la cooperación empresarial. Asimismo, las relaciones económicas, regidas desde 2000 por el Tratado de Libre Comercio suscrito por ambos países, se han consolidado, modernizado y homologado entre naciones con la firma del Tratado entre México y los países de Centroamérica, ocurrida el 22 de noviembre de 2011.

## CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Guatemala es un mercado atractivo que ofrece grandes oportunidades de negocios. El éxito de las iniciativas exige, sin embargo, que el exportador conozca los procedimientos que el producto tiene que cumplir para ingresar en el mercado de acuerdo con los requisitos y normas administrativas, aduaneras y de cambio vigentes en el País. 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 del producto mexicano al mercado guatemalteco.

En materia agropecuaria, el 30% de las exportaciones mexicanas quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado de libre comercio; poco más del 12%, a mediano plazo, y 41% a largo plazo. Se excluyeron temporalmente de la negociación productos sensibles para la región, como azúcar, café y plátano.

Evidentemente, México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo, lo cual debe verse como una oportunidad de negocio para el exportador mexicano. Certificado de origen. Para aprovechar los beneficios de este Tratado, es necesario llenar el certificado de origen, cuyo formato se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 14 de marzo de 2001. Este documento lo debe llenar y firmar el exportador sin necesidad de validación oficial y tiene una vigencia de un año.

## OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO.

Las Oportunidades Comercial de la demanda concreta de los productos agropecuarios en el mercado Guatemalteco 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 Guatemala y este los importa de otros países. Dentro del mercado guatemalteco 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:

Productos con oportunidad de ampliación	
Uva de mesa Cebolla blanca Cebolla amarilla y cebolla morada Garbanzo Aguacate. Frijol negro Trigo duro Maíz blanco Mandarina Guayaba Limón mexicano Piña Papa Coles Tomate Lechuga Zanahoria Preparaciones a base de cereales	Preparaciones alimenticias diversas Artículos de confitería Alimentos balanceados Productos lácteos Cerveza y tequila
	<div>Productos con oportunidad de inserción</div> Guayaba Nopal y tuna Jícama Banano dominico Pastas de mole Charanda Frutas y granos deshidratados

### **PERFIL DEL EVENTO.**

Es un evento especializado en alimentación donde los profesionales del sector HORECA (Hostelería, Restauración y Catering).

La Industria de Alimentos en Guatemala es una actividad en crecimiento, generadora de sólidos empleos e inversiones. En cuanto a la generación de nuevos negocios, Alimentaria 2014 destaca por su efectividad, demostrada en la edición anterior donde más del 75% de los participantes lograron realizar exitosas negociaciones dentro del marco de la feria. Los visitantes relacionados a la industria y empresarios involucrados en el sector podrán conocer los avances en el sector de alimentos y bebidas, encontrando empresas especializadas en la cadena de suministros.

### **PERFIL DEL PARTICIPANTE.**

En Alimentaria Guatemala se presentan todos los subsectores de la industria nacional e internacional de alimentos y bebidas: lácteos, frutas, verduras, bebidas espirituosas, dulces, cárnicos y sus derivados, pesca, conservas, congelados, entre otros, es una plataforma que muestra las últimas novedades e innovaciones del sector, puesto que en esta feria se darán cita las mejores empresas y profesionales del mismo.

### **PERFIL DEL VISITANTE.**

Agroindustrias, importadores, distribuidores de alimentos, ejecutivos de cadenas de tiendas de autoservicio, restauranteros, representantes de centrales de abasto, chefs, entre otros.

### **SOBRE PARTICIPACIONES DE ASERCA**

Esta es la cuarta ocasión en que ASERCA apoye la participación en el evento, se tuvo presencia en las ediciones 2010, 2012 y 2013.

En la edición 2013 ASERCA apoyó la participación de 12 empresas mexicanas, las cuales reportaron ventas estimadas por casi 1 millón de dólares. A través de las ruedas de negocios se lograron contactar a más de 100 enlaces comerciales con los cuales se concretaron importantes lazos de negocios.

### **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 Guatemalteco mediante la participación en el Pabellón mexicano que se montará en el evento ALIMENTARIA GUATEMALA con el objeto de diversificar compradores y establecer relaciones comerciales con compradores de distintos países.

Queda prohibido el que la participación en los eventos sea a través de sus distribuidores o representantes en el extranjero, 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:

#### *Descripción de los servicios*

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 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.

**Servicio de mesa de negocios.-** ASERCA se encargara de la contratación de una empresa/agencia que se encargue de la organización de las mesas de negocios.

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, Mayo 2014.