



About the National Indigenous Fisheries Institute

The National Indigenous Fisheries Institute (NIFI) is an Indigenous-led organization focused on fisheries management, science, and conservation within Indigenous communities.

NIFI was established in May 2017 as a direct result of the Third National Indigenous Fisheries & Aquaculture Forum at the direction of the Minister of Fisheries, Oceans, and the Canadian Coast Guard. The organization is rooted in the principle of collaboration between Indigenous groups and government: the co-development, co-design, and co-delivery approach to improving the programs and practices that impact the lives of Indigenous peoples.

The Institute's work began with the Indigenous Program Review and the development of the Northern Integrated Commercial Fisheries Initiative, completed in May 2019 and formally accepted by Fisheries and Oceans Canada. In September 2019, the Department released a publicly accessible Action Plan to respond to each of the recommendations put forth in the review.

Fifth National Indigenous Fisheries & Aquaculture Forum

The National Indigenous Fisheries Institute will host the Fifth National Indigenous Fisheries & Aquaculture Forum (NAFF V) in Kijipuktuk (Halifax), Nova Scotia from September 22–24, 2026.

NAFF V builds on the momentum of four successful national forums to deliver **Canada's premier Indigenous-led fisheries, aquaculture, and blue economy business event**. Over three days, influential leaders from across the Indigenous fisheries and aquaculture sector, all levels of government, and international private and multinational sectors will convene for presentations, panels, workshops, cultural performances, a showcase dinner, and a high-impact trade show and business marketplace.

In addition to presentations, panels, and workshops, delegates will have the opportunity to join us for cultural performances and a showcase dinner while a robust tradeshow and regional Indigenous artists will be present throughout the event. This is about building national and international relationships in an environment designed for partnership formation and commercial growth.

This is not a typical conference. It is where deals are formed, capital is deployed, and partnerships are built.

A Note From the President

Please join us in supporting Indigenous fisheries throughout Canada.

On behalf of the National Indigenous Fisheries Institute, we invite you to partner with us in presenting NAFF V.

The NAFF conferences have consistently brought together the most influential people in Indigenous fisheries and aquaculture—fisheries managers, Chiefs and Councilors, not-for-profit executives, government Ministers, industry CEOs, international leaders, and leaders in academia. NAFF V promises to be the largest and most commercially significant event in the series to date.

Sponsorship at NAFF V is deliberately limited. We have intentionally kept the number of sponsorship positions small so that every partner receives meaningful visibility, direct access to decision-makers, and a measurable return on their investment. When you sponsor NAFF V, you are not one logo among hundreds—you are a recognized strategic partner positioned in front of the people who control procurement, capital allocation, and partnership decisions across Indigenous fisheries nationally and internationally.

Your sponsorship will allow you to share your brand, service, or product and engage directly with national and international leaders in Indigenous fisheries, industry, and government while showing your support toward Reconciliation. We invite you to consider the partnership opportunities below and discuss how we can tailor your involvement for maximum impact.

Thank you,

John G. Paul

President

National Indigenous Fisheries Institute

Have a custom sponsorship idea? We're happy to discuss it with you.

Why Sponsor NAFF V: Your Return on Investment

NAFF V is designed to deliver direct commercial value to every sponsor. Here is what your investment unlocks:

The Room

- **200+ Indigenous Chiefs, Councilors, and economic development decision-makers**—the people who approve procurement, sign joint ventures, and allocate community capital.
- Indigenous-owned fisheries and aquaculture enterprises actively seeking suppliers, technology, and partners.
- Private equity, venture capital, and impact investors looking for deal flow in the blue economy.
- Seafood distributors, processors, and international buyers.
- Government representatives across federal, provincial, and territorial levels.
- Québec producers (French-language participation) and Latin American delegates (Spanish-language participation).

The Opportunity

- **Capital deployment:** Communities attending NAFF V collectively manage billions of dollars in fisheries assets, treaty settlements, and economic development funds.
- **Partnership formation:** Structured networking and curated meetings connect you directly with the leadership who makes purchasing and partnership decisions.
- **Market positioning:** Fewer sponsors means your brand stands out—not competes—in every piece of signage, digital media, and verbal acknowledgement.
- **Reconciliation leadership:** Demonstrate your organization's commitment to meaningful economic Reconciliation in a nationally visible setting.

Our Intentionally Limited Sponsorship Approach

Sponsorship at NAFF V is intentionally limited to a small cohort of aligned partners to protect visibility, access, and return on investment for each sponsor.

Select tiers are **category-exclusive**, ensuring only one organization per strategic sector (e.g., finance, technology, infrastructure, seafood processing, marine services) holds that position. This protects the visibility, access, and commercial value delivered to each sponsor.

This is a deliberate value-protection strategy, not a volume strategy. By limiting the total number of sponsors and offering category exclusivity at premium tiers, we ensure:

- Your brand receives stronger visibility with less category crowding
- You gain better access to Indigenous leadership and decision-makers
- Your exhibition presence carries more weight in the commercial marketplace
- Your investment translates to meaningful business development outcomes

Sponsorship Tiers and Benefits

STRATEGIC PARTNER — \$50,000

Limited to 2 organizations | Category Exclusive

The highest level of partnership at NAFF V. Reserved for two organizations that want unmatched visibility, direct executive engagement, and category ownership across the entire event.

Benefit	Detail
Category exclusivity	Exclusive within your primary sector (e.g., finance, technology, infrastructure, seafood processing, marine services). No competing brand at any tier.
Curated executive meetings	Up to 5 pre-scheduled, one-on-one meetings with Indigenous Chiefs, economic development leaders, or investor delegates, facilitated by the NAFF V team.
Premium exhibition position	Prime booth location at the centre of the trade show floor in the highest-traffic zone, with priority setup and teardown access.
Featured demonstration slot	20-minute featured product, technology, or capability demonstration on the main exhibition stage.
Dedicated meeting suite	Private meeting room on the conference floor, equipped for virtual and in-person meetings, available for unlimited use across all three conference days.
Plenary stage presence	Speaking opportunity or welcome remarks during a plenary session (up to 5 minutes).
Conference registrations	5 complimentary full-conference registrations.
Program advertising	Full-page colour ad in conference program + logo on program cover.
Physical and digital branding	Personalized branded banner at main entrance, logo on all digital screens and table cards, co-branded event signage.
Social media	Dedicated sponsor spotlight posts (minimum 3) across NIFI social channels in the lead-up to and during the conference.
Verbal acknowledgement	Named during all daily opening remarks, preceding all meals, and at the showcase dinner.
Delegate gift bags	Opportunity to include branded materials in all delegate gift bags.
Post-event reporting	Sponsor-specific summary of engagement metrics, meetings held, and attendee data (anonymized).

Strategic Partner ROI: This level is built for sponsors that want to own their category, generate qualified meetings, deepen Indigenous market relationships, and convert visibility into business development opportunities during and after the forum.

SECTOR PARTNER — \$30,000

Limited to 5 organizations | Category Exclusive Where Available

Elevated visibility with sector-level positioning. Designed for organizations that want prominent brand presence and structured access to Indigenous leadership and investors.

Benefit	Detail
Sector positioning	Recognized as the event's partner in your sector category (where available).
Curated meetings	Up to 3 pre-scheduled meetings with Indigenous leadership or investor delegates, facilitated by the NAFF V team.
Premium exhibition position	Priority booth location on the trade show floor, adjacent to high-traffic zones.
Exhibition demonstration	10-minute product or capability showcase on the exhibition floor.
Dedicated meeting space	Private meeting room on the conference floor, equipped for virtual and in-person meetings (one full day of unlimited use).
Conference registrations	3 complimentary full-conference registrations.
Program advertising	Full-page colour ad in conference program.
Physical and digital branding	Prominent logo on entry banners, sponsor screens, and digital signage.
Social media	Dedicated sponsor spotlight post (minimum 2) across NIFI social channels.
Verbal acknowledgement	Named during daily opening remarks and preceding meals and breaks.
Delegate gift bags	Opportunity to include branded materials in all delegate gift bags.

Sector Partner ROI: This level is designed for organizations that want strong brand exposure, better-quality conversations, and a credible presence in front of Indigenous, government, and industry decision-makers in an intentionally curated commercial environment.

INDUSTRY PARTNER — \$15,000

Limited to 10 organizations

Strong trade show presence and meaningful brand visibility for organizations committed to the Indigenous blue economy.

Benefit	Detail
Exhibition space	Complimentary tradeshow table in the conference exhibition area.
Scheduled networking	Access to structured networking sessions and investor meetup blocks on the exhibition floor.
Conference registrations	2 complimentary full-conference registrations.
Program advertising	Half-page colour ad in conference program.
Physical and digital branding	Logo on sponsor acknowledgement banners and digital screens.
Social media	Sponsor acknowledgement across NIFI social channels (group spotlight with other Industry Partners).
Verbal acknowledgement	Named preceding meals and breaks.
Delegate gift bags	Opportunity to include branded materials in all delegate gift bags.

Industry Partner ROI: A strong option for companies looking to build relationships, demonstrate sector support, and create commercial introductions without a top-tier commitment.

COMMUNITY PARTNER — \$8,000

Limited to 15 organizations

An accessible entry point for organizations that want to be part of the NAFF V conversation and demonstrate support for Indigenous fisheries.

Benefit	Detail
Exhibition space	Complimentary tradeshow table in the conference exhibition area.
Conference registrations	1 complimentary full-conference registration.
Program advertising	Quarter-page colour ad in conference program.
Physical and digital branding	Logo on sponsor acknowledgement materials.
Social media	Sponsor acknowledgement across NIFI social channels (group spotlight).
Delegate gift bags	Opportunity to include branded materials in all delegate gift bags.

Community Partner ROI: An accessible entry point for organizations that want to support NAFF V, build visibility, and establish new connections in the Indigenous fisheries and aquaculture space.

Sponsorship Comparison at a Glance

	Strategic Partner	Sector Partner	Industry Partner	Community Partner
Investment	\$50,000	\$30,000	\$15,000	\$8,000
Positions available	2	5	10	15
Category exclusive	Yes	Where available	—	—
Curated exec meetings	Up to 5	Up to 3	Networking	—
Exhibition placement	Prime centre	Priority adjacent	Standard	Standard
Featured demo	20 min stage	10 min floor	—	—
Private meeting suite	3 full days	1 full day	—	—
Plenary speaking	Yes	—	—	—
Registrations	5	3	2	1
Program ad	Full + cover	Full page	Half page	Quarter page
Social posts	3+ dedicated	2+ dedicated	Group	Group
Post-event report	Yes	—	—	—

Trade Show and Business Marketplace

NAFF V is now positioned as Canada's premier Indigenous-led fisheries, aquaculture, and blue economy trade show and business development marketplace.

More than 200 Indigenous Chiefs, Councilors, and economic development leaders will gather in one location, creating a concentrated opportunity for capital deployment, partnership formation, and commercial growth.

The exhibition floor will serve as the **central commercial hub** of NAFF V, designed to facilitate direct engagement between Indigenous leadership and industry innovators.

What Makes This Different

Unlike a traditional tradeshow, the NAFF V marketplace is built around **structured deal-making**:

- **Direct access to decision-makers:** 200+ Chiefs, Councilors, and economic development leaders will walk the floor across all three days.
- **Curated investor and partnership meetings:** Strategic and Sector Partners receive pre-scheduled one-on-one meetings with delegates matched to their sector and objectives.
- **Featured demonstrations:** Top-tier sponsors showcase products and capabilities on a dedicated exhibition stage, drawing floor traffic and audience attention.
- **Dedicated meeting areas:** Private and semi-private meeting spaces on the floor for confidential deal discussions.
- **Multilingual engagement:** Support in English, French, and Spanish to facilitate connections with Québec and Latin American delegates.

Exhibition Floor Layout

- **Centre floor (premium):** Reserved for Strategic Partners—maximum foot traffic and visibility.
- **Priority adjacent:** Reserved for Sector Partners—high-traffic positions near main stage and meeting areas.
- **Standard exhibition:** Available to Industry and Community Partners—well-positioned within the active marketplace.

Who Will Be There

- 200+ Indigenous Chiefs, Councilors, and decision-makers
- Indigenous-owned fisheries and aquaculture enterprises
- Seafood distributors and processors
- Blue economy and green marine technology companies
- Private equity, venture capital, and impact investors
- Québec producers (French-language participation)
- Latin American delegates (Spanish-language participation)

Who You Will Meet on the Exhibition Floor

- Indigenous-owned fisheries and aquaculture enterprises
- Seafood distributors, processors, and exporters
- Blue economy and clean marine technology companies
- Private equity, venture capital, and impact investors
- Indigenous investment funds and development finance institutions
- Commercial banks, insurance, and marine risk management firms
- International seafood buyers and global trading houses
- Government trade commissioners and regulatory officials

Industry Sectors Represented at NAFF V

Core Industry

- Commercial seafood harvesting companies
- Aquaculture operators (finfish, shellfish, kelp/seaweed)
- Hatcheries and broodstock suppliers
- Seafood processors and value-added manufacturers
- Domestic and international seafood distributors
- Exporters and global seafood trading companies
- Cold storage and logistics providers
- Marine transportation and shipping companies
- Vessel manufacturers and retrofit specialists
- Fishing gear and equipment manufacturers
- Infrastructure developers (wharves, plants, facilities)
- Marine engineering and construction firms
- Packaging and sustainable materials suppliers

Business and Investment Focus

- Aquaculture expansion partnerships
- Seafood processing and export distribution
- Green and clean marine technologies
- Infrastructure, vessels, and equipment investments
- Capital partnerships and joint ventures
- International trade development

Technology and Innovation

- Blue economy start-ups and scale-ups
- Green and clean marine technology companies
- Ocean data and analytics firms
- AI, automation, and smart aquaculture providers
- Monitoring, traceability, and compliance technology companies
- Renewable ocean energy developers
- Environmental services and sustainability consultants

Capital and Finance

- Private equity firms
- Venture capital firms
- Impact investors
- Indigenous investment funds
- Commercial banks and financial institutions
- Development finance institutions
- Export financing agencies
- Insurance and marine risk management providers
- Investment advisors and capital markets firms

International Trade and Market Development

- International seafood buyers
- Global trading houses
- Import/export companies
- Trade commissioners and trade development agencies
- Québec-based producers (French-language markets)
- Latin American seafood and aquaculture enterprises (Spanish-language markets)
- International certification and regulatory advisory firms

Category Exclusivity Framework

Category exclusivity may be offered at the Strategic Partner level and selectively at the Sector Partner level, based on organizational fit and timing of commitment.

Illustrative categories may include:

- Finance and capital
- Technology and digital systems
- Aquaculture systems and equipment
- Processing and value-added manufacturing
- Infrastructure and marine construction
- Cold storage and logistics
- Seafood distribution and export
- Professional services and advisory

NIFI reserves the right to define and approve category alignment to protect sponsor value and avoid overlap.

Additional High-Value Sponsor Features

To increase sponsor ROI and justify premium pricing, NAFF V may also offer the following to upper-tier sponsors:

- Curated introductions to Indigenous economic development leaders
- Hosted private meeting opportunities during the event
- Priority booth placement near meeting and traffic nodes
- Featured brand moments in the trade show and exhibition environment
- Recognition tied to specific business development programming or networking moments
- Customized packages for organizations with strategic goals not fully reflected in the standard tiers

Sponsorship Confirmation Form

Fifth National Indigenous Fisheries & Aquaculture Forum (NAFF V)

Sponsor / Organization Name	
Contact Person	
Title	
Address	
Postal Code	
Phone	
Email	

Please return this completed form and forward a high-resolution copy of your logo to:

Email: <mailto:NAFF@Indigenousfishersfirst.com>

Logo acceptable file types: EPS, PDF, TIFF, JPEG

Payment

- Invoice me
- Cheque — National Indigenous Fisheries Institute, attn. Finance Department, 201 Churchill Drive, Unit 201, Membertou, NS B1S 0H1

Sponsorship Package Selected

- Strategic Partner (\$50,000)
- Sector Partner (\$30,000)
- Industry Partner (\$15,000)
- Community Partner (\$8,000)
- Other (\$_____)
- I would like to set up a tradeshow table

Sponsorship Confirmed By

Name (Please print): _____

Signature: _____

Date: _____

For Office Use Only

Confirmation received on: _____

Received by: _____

Deposit \$: _____

Balance \$: _____

Remarks: _____

Logo / Artwork Size Received: _____

Closing Message

NAFF V brings together Indigenous leadership, industry, capital, and innovation in a single national forum designed for relationship-building, commercial growth, and long-term partnerships. By intentionally limiting sponsorship participation and elevating sponsor benefits, NAFF V offers a stronger return on investment, greater category distinction, and more meaningful access than a traditional broad-based



À propos de l'Institut national des pêches autochtones

L'Institut national des pêches autochtones (INPA) est une organisation dirigée par des Autochtones qui se consacre à la gestion des pêches, à la science et à la conservation au sein des communautés autochtones.

L'INPA a été créé en mai 2017 à la suite directe du troisième Forum national sur les pêches et l'aquaculture autochtones (anciennement appelé le Forum national sur les pêches autochtones), à la demande du ministre des Pêches, des Océans et de la Garde côtière canadienne, Dominic LeBlanc. L'organisation repose sur le principe de collaboration entre les peuples autochtones et le gouvernement : une approche de co-élaboration, de co-conception et de co-mise en œuvre visant à améliorer les programmes et les pratiques qui ont une incidence sur la vie des peuples autochtones.

Les travaux de l'Institut ont débuté avec l'Examen des programmes autochtones et l'élaboration de l'Initiative intégrée de pêches commerciales du Nord. Ce travail a été complété en mai 2019 et officiellement accepté par Pêches et Océans Canada au même moment. En septembre 2019, le Ministère a également publié un plan d'action accessible au public pour répondre à chacune des recommandations formulées dans le cadre de cet examen.

Cinquième Forum national sur les pêches et l'aquaculture autochtones

L'Institut national des pêches autochtones accueillera le Cinquième Forum national sur les pêches et l'aquaculture autochtones (NAFF V) à Kijipuktuk (Halifax), en Nouvelle-Écosse, du 22 au 24 septembre 2026.

Le NAFF V s'appuiera sur les succès des quatre premières conférences. Nous accueillerons des leaders influents de l'industrie autochtone des pêches et de l'aquaculture, des représentants de différents ministères et de tous les ordres de gouvernement, des dirigeants internationaux provenant des secteurs privés et multinationaux, ainsi que de nombreux autres participants au cours de cet événement de quatre jours.

En plus des présentations, des panels et des ateliers, les délégués auront l'occasion d'assister à des performances culturelles et à un dîner-vitrine, tandis qu'un salon professionnel dynamique et des artistes autochtones régionaux seront présents tout au long de l'événement. Le tout se déroulera dans un contexte favorisant l'établissement de relations nationales et internationales.

Un mot du président

Veillez vous joindre à nous pour soutenir les pêches autochtones partout au Canada.

Au nom de l'Institut national des pêches autochtones, je vous invite à vous associer à nous pour la présentation de **NAFF V**.

Les conférences NAFF ont toujours réuni les voix les plus influentes des pêches et de l'aquaculture autochtones — gestionnaires des pêches, chefs et conseillers, dirigeants d'organismes sans but lucratif, ministres gouvernementaux, chefs de direction de l'industrie, experts internationaux et leaders du milieu universitaire. NAFF V promet d'être l'événement le plus important et le plus significatif sur le plan commercial de toute la série à ce jour.

Les possibilités de commandite pour NAFF V sont volontairement limitées. Nous avons soigneusement restreint le nombre de partenaires afin que chacun bénéficie d'une visibilité significative, d'un accès direct aux décideurs et d'un rendement mesurable de son investissement. En devenant commanditaire de NAFF V, vous n'êtes pas simplement un logo parmi des centaines — vous êtes reconnu comme un partenaire stratégique, positionné directement devant les personnes qui influencent les décisions d'approvisionnement, l'allocation du capital et les partenariats dans le domaine des pêches autochtones, au niveau national et international.

Votre commandite vous permettra de mettre en valeur votre marque, votre service ou votre produit tout en échangeant directement avec des leaders nationaux et internationaux des pêches autochtones, de l'industrie et des gouvernements. Votre partenariat démontre également un engagement concret envers la réconciliation et la croissance continue des pêches autochtones au Canada.

Nous vous invitons à considérer les possibilités de partenariat présentées ci-dessous et serions heureux de discuter avec vous de la façon dont nous pouvons adapter votre participation afin d'en maximiser l'impact.

Merci,

John G. Paul

Président

Institut national des pêches autochtones

Vous avez une idée de commandite personnalisée? Nous serions heureux d'en discuter avec vous.

Pourquoi commanditer NAFF V : votre retour sur investissement

NAFF V est conçu pour offrir une valeur commerciale directe à chaque commanditaire. Voici ce que votre investissement vous permet d'obtenir :

Les participants

- Plus de **200 chefs autochtones, conseillers et décideurs en développement économique** — les personnes qui approuvent les approvisionnements, signent des coentreprises et allouent le capital communautaire.
- Des **entreprises autochtones de pêche et d'aquaculture** à la recherche active de fournisseurs, de technologies et de partenaires.
- Des **fonds de capital-investissement, du capital de risque et des investisseurs d'impact** à la recherche d'occasions dans l'économie bleue.
- Des **distributeurs de produits de la mer, transformateurs et acheteurs internationaux**.
- Des **représentants gouvernementaux** des administrations fédérales, provinciales et territoriales.
- Des **producteurs du Québec** (participation en français) et des **délégués d'Amérique latine** (participation en espagnol).

L'occasion

- **Déploiement de capitaux** : Les communautés présentes à NAFF V gèrent collectivement des milliards de dollars en actifs liés aux pêches, en règlements issus de traités et en fonds de développement économique.
- **Création de partenariats** : Des activités de réseautage structurées et des rencontres ciblées vous mettent directement en contact avec les dirigeants qui prennent les décisions d'achat et de partenariat.
- **Positionnement sur le marché** : Un nombre limité de commanditaires signifie que votre marque se démarque — plutôt que d'entrer en concurrence — sur l'ensemble de la signalisation, des médias numériques et des mentions publiques.
- **Leadership en matière de réconciliation** : Démontrez l'engagement de votre organisation envers une réconciliation économique concrète dans un contexte de visibilité nationale.

Notre approche de commandite volontairement limitée

La commandite de NAFF V est volontairement limitée à un petit groupe de partenaires alignés afin de protéger la visibilité, l'accès et le retour sur investissement de chaque commanditaire.

Certains niveaux de commandite sont **exclusifs par catégorie**, garantissant qu'une seule organisation par secteur stratégique (par exemple : finance, technologie, infrastructures, transformation des produits de la mer, services maritimes) occupe cette position. Cette approche protège la visibilité, l'accès et la valeur commerciale offerts à chaque commanditaire.

Il s'agit d'une **stratégie délibérée de protection de la valeur**, et non d'une stratégie axée sur le volume. En limitant le nombre total de commanditaires et en offrant une exclusivité sectorielle pour les niveaux supérieurs, nous nous assurons que :

- votre marque bénéficie d'une visibilité accrue avec moins de concurrence sectorielle
 - vous accédez plus directement aux dirigeants et décideurs autochtones
 - votre présence dans l'espace d'exposition a davantage de poids sur le marché commercial
- votre investissement se traduit par des résultats concrets en matière de développement des

Niveaux de commandite et avantages

PARTENAIRE STRATÉGIQUE — 50 000 \$

Limité à **2 organisations** | **Exclusivité par catégorie**

Le niveau de partenariat le plus élevé à NAFF V. Réservé à deux organisations qui souhaitent une visibilité inégalée, un engagement direct avec les dirigeants et l'exclusivité dans leur secteur pour l'ensemble de l'événement.

Avantage	Détail
Exclusivité sectorielle	Exclusivité dans votre secteur principal (p. ex. : finance, technologie, infrastructures, transformation des produits de la mer, services maritimes). Aucune marque concurrente à aucun niveau de commandite.
Rencontres exécutives ciblées	Jusqu'à 5 rencontres individuelles préplanifiées avec des chefs autochtones, des dirigeants en développement économique ou des délégués investisseurs, organisées par l'équipe de NAFF V.
Emplacement d'exposition privilégié	Emplacement de kiosque de premier plan au centre du salon professionnel, dans la zone à plus forte circulation, avec accès prioritaire pour le montage et le démontage.
Créneau de démonstration vedette	Démonstration vedette de 20 minutes sur la scène principale du salon pour présenter votre produit, votre technologie ou vos capacités.
Salle de réunion dédiée	Salle de réunion privée au niveau de la conférence, équipée pour des rencontres virtuelles et en personne, disponible pour utilisation illimitée pendant les trois jours de la conférence.
Présence sur la scène plénière	Possibilité de prise de parole ou remarques d'ouverture lors d'une séance plénière (jusqu'à 5 minutes).
Inscriptions à la conférence	5 inscriptions complètes gratuites à la conférence.
Publicité dans le programme	Publicité couleur pleine page dans le programme de la conférence + logo sur la couverture du programme.
Visibilité physique et numérique	Bannière personnalisée à l'entrée principale, logo sur tous les écrans numériques et cartes de table, signalisation événementielle co-marquée.
Médias sociaux	Publications de mise en valeur du commanditaire (minimum 3) sur les réseaux sociaux de NIFI avant et pendant la conférence.
Mention verbale	Mention nominative lors de toutes les allocutions d'ouverture quotidiennes, avant chaque repas et lors du dîner-vitrine.
Sacs-cadeaux des délégués	Possibilité d'inclure du matériel promotionnel dans tous les sacs-cadeaux des délégués.
Rapport post-événement	Résumé spécifique au commanditaire comprenant les indicateurs d'engagement, les rencontres tenues et les données sur les participants (données anonymisées).

Retour sur investissement — Partenaire stratégique :

Ce niveau est conçu pour les commanditaires qui souhaitent dominer leur catégorie, générer des rencontres qualifiées, renforcer leurs relations avec le marché autochtone et transformer leur visibilité en occasions concrètes de développement des affaires pendant et après le forum.

PARTENAIRE SECTORIEL — 30 000 \$

Limité à **5 organisations** | **Exclusivité par catégorie lorsque disponible**

Une visibilité accrue avec un positionnement au niveau sectoriel. Conçu pour les organisations qui souhaitent une présence de marque importante et un accès structuré aux dirigeants autochtones et aux investisseurs.

Avantage	Détail
Positionnement sectoriel	Reconnu comme partenaire de l'événement dans votre catégorie sectorielle (lorsque disponible).
Rencontres ciblées	Jusqu'à 3 rencontres préplanifiées avec des dirigeants autochtones ou des délégués investisseurs, organisées par l'équipe de NAFF V.
Emplacement d'exposition privilégié	Emplacement prioritaire pour votre kiosque sur le salon professionnel, à proximité des zones à forte circulation.
Démonstration dans l'espace d'exposition	Présentation de 10 minutes sur le plancher d'exposition pour mettre en valeur votre produit ou vos capacités.
Espace de réunion dédié	Salle de réunion privée au niveau de la conférence, équipée pour des rencontres virtuelles et en personne (une journée complète d'utilisation illimitée).
Inscriptions à la conférence	3 inscriptions complètes gratuites à la conférence.
Publicité dans le programme	Publicité couleur pleine page dans le programme de la conférence.
Visibilité physique et numérique	Logo bien visible sur les bannières d'entrée, les écrans des commanditaires et la signalisation numérique.
Médias sociaux	Publication de mise en valeur du commanditaire (minimum 2) sur les réseaux sociaux de NIFI.
Mention verbale	Mention nominative lors des allocutions d'ouverture quotidiennes ainsi qu'avant les repas et les pauses.
Sacs-cadeaux des délégués	Possibilité d'inclure du matériel promotionnel dans tous les sacs-cadeaux des délégués.

Retour sur investissement — Partenaire sectoriel :

Ce niveau est conçu pour les organisations qui souhaitent une forte visibilité de marque, des échanges de meilleure qualité et une présence crédible auprès des décideurs autochtones.

PARTENAIRE INDUSTRIEL — 15 000 \$

Limité à **10 organisations**

Une présence solide au salon professionnel et une visibilité de marque significative pour les organisations engagées dans l'économie bleue autochtone.

Avantage	Détail
Espace d'exposition	Table d'exposition gratuite dans la zone du salon professionnel de la conférence.
Réseautage structuré	Accès aux séances de réseautage structurées et aux rencontres avec investisseurs organisées sur le plancher d'exposition.
Inscriptions à la conférence	2 inscriptions complètes gratuites à la conférence.
Publicité dans le programme	Publicité couleur d'une demi-page dans le programme de la conférence.
Visibilité physique et numérique	Logo sur les bannières de reconnaissance des commanditaires et sur les écrans numériques.
Médias sociaux	Mention du commanditaire sur les réseaux sociaux de NIFI (publication groupée avec les autres partenaires industriels).
Mention verbale	Mention nominative avant les repas et les pauses.
Sacs-cadeaux des délégués	Possibilité d'inclure du matériel promotionnel dans tous les sacs-cadeaux des délégués.

Retour sur investissement — Partenaire industriel :

Une excellente option pour les entreprises souhaitant établir des relations, démontrer leur soutien au secteur et créer des introductions commerciales sans engagement au niveau supérieur.

PARTENAIRE COMMUNAUTAIRE — 8 000 \$

Limité à **15 organisations**

Un point d'entrée accessible pour les organisations qui souhaitent participer à la conversation de NAFF V et démontrer leur soutien aux pêches autochtones.

Avantage	Détail
Espace d'exposition	Table d'exposition gratuite dans la zone du salon professionnel de la conférence.
Inscriptions à la conférence	1 inscription complète gratuite à la conférence.
Publicité dans le programme	Publicité couleur d'un quart de page dans le programme de la conférence.
Visibilité physique et numérique	Logo sur les supports de reconnaissance des commanditaires.
Médias sociaux	Mention du commanditaire sur les réseaux sociaux de NIFI (publication groupée).
Sacs-cadeaux des délégués	Possibilité d'inclure du matériel promotionnel dans tous les sacs-cadeaux des délégués.

Retour sur investissement — Partenaire communautaire :

Un point d'entrée accessible pour les organisations souhaitant soutenir NAFF V, accroître leur visibilité et établir de nouvelles relations dans le secteur des pêches et de l'aquaculture autochtones

Comparaison des commandites en un coup d'œil

	Partenaire stratégique	Partenaire sectoriel	Partenaire industriel	Partenaire communautaire
Investissement	50 000 \$	30 000 \$	15 000 \$	8 000 \$
Postes disponibles	2	5	10	15
Exclusivité sectorielle	Oui	Lorsque disponible	—	—
Rencontres exécutives ciblées	Jusqu'à 5	Jusqu'à 3	Réseautage	—
Emplacement d'exposition	Emplacement central privilégié	Emplacement prioritaire adjacent	Standard	Standard
Démonstration vedette	Scène principale – 20 min	Plancher d'exposition – 10 min	—	—
Salle de réunion privée	3 jours complets	1 jour complet	—	—
Prise de parole en plénière	Oui	—	—	—
Inscriptions à la conférence	5	3	2	1
Publicité dans le programme	Pleine page + couverture	Pleine page	Demi-page	Quart de page
Publications sur les réseaux sociaux	3+ dédiées	2+ dédiées	Publication groupée	Publication groupée
Rapport post-événement	Oui	—	—	—

Salon professionnel et marché d'affaires

NAFF V est désormais positionné comme **le principal salon professionnel et marché de développement des affaires dirigé par des Autochtones au Canada dans les domaines des pêches, de l'aquaculture et de l'économie bleue.**

Plus de **200 chefs autochtones, conseillers et dirigeants en développement économique** se réuniront au même endroit, créant une occasion concentrée de déploiement de capitaux, de formation de partenariats et de croissance commerciale.

Le plancher d'exposition servira de **pôle commercial central de NAFF V**, conçu pour faciliter l'engagement direct entre les dirigeants autochtones et les innovateurs de l'industrie.

Ce qui rend cet événement différent

Contrairement à un salon professionnel traditionnel, le marché de NAFF V est structuré autour de la conclusion d'ententes et du développement d'affaires :

- **Accès direct aux décideurs** : plus de 200 chefs, conseillers et dirigeants en développement économique parcourront le plancher d'exposition pendant les trois jours de l'événement.
- **Rencontres d'investissement et de partenariat ciblées** : les partenaires stratégiques et sectoriels bénéficient de rencontres individuelles préplanifiées avec des délégués correspondant à leur secteur et à leurs objectifs.
- **Démonstrations vedettes** : les commanditaires de premier niveau présentent leurs produits et leurs capacités sur une scène dédiée du salon, attirant l'attention et le trafic sur le plancher d'exposition.
- **Espaces de réunion dédiés** : zones de rencontre privées et semi-privées sur le plancher d'exposition pour des discussions commerciales confidentielles.
- **Engagement multilingue** : soutien en **anglais, français et espagnol** afin de faciliter les échanges avec les délégués du Québec et de l'Amérique latine.

Aménagement de l'espace d'exposition

- **Zone centrale (premium)** : Réservée aux partenaires stratégiques, offrant la plus grande visibilité et un maximum d'achalandage.
- **Zone prioritaire adjacente** : Réservée aux partenaires sectoriels, situés dans des emplacements très fréquentés près de la scène principale et des espaces de rencontre.
- **Espace d'exposition standard** : Offert aux partenaires de l'industrie et aux partenaires communautaires, répartis dans l'ensemble de l'aire d'exposition afin de favoriser les échanges et les occasions d'affaires.

Qui sera présent

- Plus de **200 chefs, conseillers et décideurs autochtones**
- **Entreprises autochtones** des secteurs de la pêche et de l'aquaculture
- **Distributeurs et transformateurs de produits de la mer**
- Entreprises de **l'économie bleue et des technologies marines propres**
- **Investisseurs** en capital-investissement, capital de risque et investissement d'impact
- **Producteurs du Québec** (participation en français)
- **Délégués d'Amérique latine** (participation en espagnol)

Qui vous rencontrerez dans l'espace d'exposition

- Entreprises autochtones de pêche et d'aquaculture
- Distributeurs, transformateurs et exportateurs de produits de la mer
- Entreprises de l'économie bleue et des technologies marines propres
- Investisseurs en capital-investissement, capital de risque et investissement d'impact
- Fonds d'investissement autochtones et institutions de financement du développement
- Banques commerciales, assureurs et firmes spécialisées en gestion des risques maritimes
- Acheteurs internationaux de produits de la mer et grandes maisons de commerce mondial
- Délégués commerciaux gouvernementaux et autorités réglementaires

Secteurs de l'industrie représentés au NAFF V

Industrie principale

- Entreprises de **pêche commerciale des produits de la mer**
 - Exploitants d'**aquaculture** (poissons, mollusques et crustacés, varech/algues marines)
 - **Écloseries** et fournisseurs de géniteurs
 - **Transformateurs de produits de la mer** et fabricants de produits à valeur ajoutée
 - **Distributeurs** nationaux et internationaux de produits de la mer
 - **Exportateurs** et sociétés mondiales de commerce de produits de la mer
 - Fournisseurs d'**entreposage frigorifique et de logistique**
 - Entreprises de **transport maritime et de navigation**
 - **Constructeurs de navires** et spécialistes en modernisation et réaménagement de navires
 - Fabricants d'**équipements et d'engins de pêche**
 - Développeurs d'**infrastructures maritimes** (quais, usines, installations)
 - Firmes d'**ingénierie maritime et de construction**
 - Fournisseurs d'**emballages et de matériaux durables**
-

Axes d'affaires et d'investissement

- Partenariats pour l'**expansion de l'aquaculture**
 - **Transformation des produits de la mer** et distribution à l'exportation
 - **Technologies marines vertes et propres**
 - Investissements dans les **infrastructures, les navires et les équipements**
 - **Partenariats en capital** et coentreprises
 - **Développement du commerce international**
-

Technologie et innovation

- **Jeunes entreprises et entreprises en croissance** de l'économie bleue
- Entreprises de **technologies marines vertes et propres**
- Entreprises de **données océaniques et d'analytique**
- Fournisseurs de solutions d'**IA, d'automatisation et d'aquaculture intelligente**
- Entreprises de technologies de **surveillance, traçabilité et conformité**
- Développeurs d'**énergies renouvelables marines**
- Services environnementaux et **conseillers en durabilité**

Capital et financement

- Sociétés de **capital-investissement**
- Sociétés de **capital de risque**
- **Investisseurs d'impact**
- **Fonds d'investissement autochtones**
- **Banques commerciales et institutions financières**
- **Institutions de financement du développement**
- **Agences de financement des exportations**
- Fournisseurs d'**assurance et de gestion des risques maritimes**
- **Conseillers en investissement** et firmes de marchés financiers

Commerce international et développement des marchés

- **Acheteurs internationaux de produits de la mer**
- **Maisons de commerce mondiales**
- **Entreprises d'importation et d'exportation**
- **Commissaires au commerce et agences de développement du commerce**
- **Producteurs basés au Québec** (marchés francophones)
- **Entreprises de pêche et d'aquaculture d'Amérique latine** (marchés hispanophones)
- Firmes internationales de **certification et de conseil réglementaire**

Cadre d'exclusivité par catégorie

L'exclusivité par catégorie peut être offerte au niveau **Partenaire stratégique** et, de façon sélective, au niveau **Partenaire sectoriel**, selon l'alignement organisationnel et le moment de l'engagement.

Les catégories illustratives peuvent inclure :

- **Finance et capital**
- **Technologies et systèmes numériques**
- **Systèmes et équipements d'aquaculture**
- **Transformation et fabrication à valeur ajoutée**
- **Infrastructures et construction maritime**
- **Entreposage frigorifique et logistique**
- **Distribution et exportation de produits de la mer**
- **Services professionnels et services-conseils**

NIFI se réserve le droit de définir et d'approuver l'alignement des catégories afin de protéger la valeur des commanditaires et d'éviter tout chevauchement.

Caractéristiques supplémentaires à forte valeur pour les commanditaires

Afin d'accroître le retour sur investissement des commanditaires et de justifier une tarification de niveau supérieur, NAFF V peut également offrir les éléments suivants aux commanditaires de niveau supérieur :

- **Présentations ciblées** auprès de dirigeants autochtones en développement économique
- **Possibilités de rencontres privées organisées** pendant l'événement
- **Emplacement prioritaire du kiosque** à proximité des zones de réunion et de forte circulation
- **Moments de visibilité de marque** dans l'environnement du salon professionnel et de l'exposition
- **Reconnaissance liée à des activités spécifiques** de développement des affaires ou de réseautage
- **Forfaits personnalisés** pour les organisations ayant des objectifs stratégiques qui ne sont pas entièrement reflétés dans les niveaux de commandite standards

Formulaire de confirmation de commandite

Cinquième Forum national des pêches et de l'aquaculture autochtones (NAFF V)

Nom du commanditaire / de l'organisation

Personne-ressource

Titre

Adresse

Code postal

Téléphone

Courriel

Veuillez retourner ce formulaire dûment rempli et faire parvenir une copie haute résolution de votre logo à :

Courriel : NAFF@Indigenoufishersfirst.com

Formats de logo acceptés : EPS, PDF, TIFF, JPEG

Paie ment

- **Veillez m'envoyer une facture**
- **Chèque** — Institut national des pêches autochtones, à l'attention du service des finances
201 Churchill Drive, unité 201
Membertou (Nouvelle-Écosse) B1S 0H1

Forfait de commandite sélectionné

- **Partenaire stratégique (50 000 \$)**
- **Partenaire sectoriel (30 000 \$)**
- **Partenaire industriel (15 000 \$)**
- **Partenaire communautaire (8 000 \$)**
- **Autre (____ \$)**
- **Je souhaite installer une table au salon professionnel**

Commandite confirmée par

Nom (en lettres moulées) : _____

Signature : _____

Date : _____

Réservé à l'administration

Confirmation reçue le : _____

Reçue par : _____

Dépôt : _____ \$

Solde : _____ \$

Remarques : _____

Logo / format graphique reçu : _____



Sobre el Instituto Nacional de Pesquerías Indígenas

El Instituto Nacional de Pesquerías Indígenas (NIFI, por sus siglas en inglés) es una organización liderada por pueblos indígenas que se centra en la gestión pesquera, la ciencia y la conservación dentro de las comunidades indígenas.

NIFI se estableció en mayo de 2017 como resultado directo del **Tercer Foro Nacional de Pesquerías y Acuicultura Indígenas**, por instrucción del Ministro de Pesca, Océanos y de la Guardia Costera Canadiense. La organización se basa en el principio de colaboración entre los pueblos indígenas y el gobierno: un enfoque de **co-desarrollo, co-diseño y co-implementación** para mejorar los programas y las prácticas que impactan la vida de los pueblos indígenas.

El trabajo del Instituto comenzó con la **Revisión de Programas Indígenas** y el desarrollo de la **Iniciativa Integrada de Pesquerías Comerciales del Norte**, finalizada en mayo de 2019 y formalmente aceptada por **Pesca y Océanos de Canadá**. En septiembre de 2019, el Departamento publicó un **Plan de Acción de acceso público** para responder a cada una de las recomendaciones presentadas en la revisión.

Quinto Foro Nacional de Pesquerías y Acuicultura Indígenas

El Instituto Nacional de Pesquerías Indígenas organizará el **Quinto Foro Nacional de Pesquerías y Acuicultura Indígenas (NAFF V)** en **Kjipuktuk (Halifax), Nueva Escocia**, del **22 al 24 de septiembre de 2026**.

NAFF V se basa en el impulso generado por cuatro foros nacionales exitosos para ofrecer **el principal evento empresarial de Canadá, liderado por pueblos indígenas, en los sectores de pesquerías, acuicultura y economía azul**. Durante tres días, líderes influyentes de todo el sector indígena de pesquerías y acuicultura, representantes de todos los niveles de gobierno y actores internacionales del sector privado y multinacional se reunirán para participar en presentaciones, paneles, talleres, presentaciones culturales, una cena de exhibición y un dinámico **salón comercial y mercado de desarrollo empresarial**.

Además de las presentaciones, paneles y talleres, los delegados tendrán la oportunidad de acompañarnos en **presentaciones culturales y una cena de exhibición**, mientras que un sólido salón comercial y **artistas indígenas regionales** estarán presentes durante todo el evento. Este foro trata de **construir relaciones nacionales e internacionales** en un entorno diseñado para la formación de alianzas y el crecimiento comercial.

Este no es un congreso típico.

Una nota del Presidente

Le invitamos a unirse a nosotros para apoyar a las pesquerías indígenas en todo Canadá.

En nombre del **Instituto Nacional de Pesquerías Indígenas**, le invitamos a asociarse con nosotros en la presentación de **NAFF V**.

Las conferencias NAFF han reunido de manera constante a las personas más influyentes en las pesquerías y la acuicultura indígenas: administradores de pesquerías, jefes y consejeros, ejecutivos de organizaciones sin fines de lucro, ministros del gobierno, directores ejecutivos de la industria, líderes internacionales y representantes destacados del ámbito académico. **NAFF V promete ser el evento más grande y comercialmente significativo de la serie hasta la fecha.**

El patrocinio en NAFF V es deliberadamente limitado. Hemos mantenido intencionalmente un número reducido de posiciones de patrocinio para garantizar que cada socio reciba una visibilidad significativa, acceso directo a los responsables de la toma de decisiones y un retorno medible de su inversión. Cuando usted patrocina NAFF V, no es simplemente un logotipo entre cientos; es reconocido como **un socio estratégico** ubicado frente a las personas que toman decisiones sobre adquisiciones, asignación de capital y asociaciones en las pesquerías indígenas a nivel nacional e internacional.

Su patrocinio le permitirá compartir su marca, servicio o producto y relacionarse directamente con líderes nacionales e internacionales de las pesquerías indígenas, la industria y el gobierno, al mismo tiempo que demuestra su apoyo a la **Reconciliación**. Le invitamos a considerar las oportunidades de asociación que se presentan a continuación y a conversar con nosotros sobre cómo podemos adaptar su participación para lograr el máximo impacto.

Gracias,

John G. Paul
Presidente
Instituto Nacional de Pesquerías Indígenas

¿Tiene una idea personalizada de patrocinio? Estaremos encantados de conversar con usted.

Por qué patrocinar NAFF V: su retorno de inversión

NAFF V está diseñado para ofrecer **valor comercial directo a cada patrocinador**. Esto es lo que su inversión le permite acceder:

Quiénes estarán presentes

- **Más de 200 Jefes Indígenas, Consejeros y líderes de desarrollo económico:** las personas que aprueban adquisiciones, firman empresas conjuntas y asignan capital comunitario.
- **Empresas indígenas de pesca y acuicultura** que buscan activamente proveedores, tecnología y socios.
- **Firmas de capital privado, capital de riesgo e inversionistas de impacto** que buscan oportunidades en la economía azul.
- **Distribuidores, procesadores y compradores internacionales de productos del mar.**
- **Representantes gubernamentales** de los niveles federal, provincial y territorial.
- **Productores de Québec** (participación en francés) y **delegados de América Latina** (participación en español).

La oportunidad

- **Despliegue de capital:** Las comunidades que participan en NAFF V gestionan colectivamente **miles de millones de dólares** en activos pesqueros, acuerdos derivados de tratados y fondos de desarrollo económico.
- **Formación de alianzas:** Las actividades de networking estructurado y las reuniones curadas lo conectan directamente con los líderes que toman decisiones de compra y asociación.
- **Posicionamiento en el mercado:** Menos patrocinadores significa que **su marca destaca**, en lugar de competir, en toda la señalización, medios digitales y reconocimientos públicos.
- **Liderazgo en Reconciliación:** Demuestre el compromiso de su organización con una **Reconciliación económica significativa** en un entorno con visibilidad nacional.

Nuestro enfoque de patrocinio intencionalmente limitado

El patrocinio en NAFF V se limita deliberadamente a **un pequeño grupo de socios alineados** para proteger la visibilidad, el acceso y el retorno de inversión de cada patrocinador.

Algunos niveles de patrocinio son **exclusivos por categoría**, garantizando que solo una organización por sector estratégico (por ejemplo: finanzas, tecnología, infraestructura, procesamiento de productos del mar o servicios marinos) ocupe esa posición. Esto protege la visibilidad, el acceso y el valor comercial entregado a cada patrocinador.

Esta es **una estrategia deliberada de protección de valor**, no una estrategia basada en volumen. Al limitar el número total de patrocinadores y ofrecer exclusividad por categoría en los niveles premium, aseguramos que:

- Su marca reciba **mayor visibilidad con menor saturación de competidores en su sector**
- Obtenga **mejor acceso al liderazgo y a los tomadores de decisiones indígenas**
- Su presencia en la exposición tenga **mayor peso en el mercado comercial**
- Su inversión se traduzca en **resultados significativos de desarrollo empresarial**

Niveles de patrocinio y beneficios

SOCIO ESTRATÉGICO — \$50,000

Limitado a **2 organizaciones** | **Exclusividad por categoría**

El nivel más alto de asociación en NAFF V. Reservado para dos organizaciones que buscan una visibilidad incomparable, interacción directa con ejecutivos y dominio de categoría durante todo el evento.

Beneficio	Detalle
Exclusividad por categoría	Exclusividad dentro de su sector principal (p. ej., finanzas, tecnología, infraestructura, procesamiento de productos del mar, servicios marinos). No habrá marcas competidoras en ningún nivel de patrocinio.
Reuniones ejecutivas curadas	Hasta 5 reuniones individuales previamente programadas con Jefes Indígenas, líderes de desarrollo económico o delegados inversionistas, facilitadas por el equipo de NAFF V.
Ubicación premium en la exposición	Ubicación privilegiada del stand en el centro del área de la feria comercial, en la zona de mayor tráfico, con acceso prioritario para montaje y desmontaje.
Espacio destacado de demostración	Demostración destacada de 20 minutos de su producto, tecnología o capacidades en el escenario principal de la exposición.
Suite de reuniones dedicada	Sala de reuniones privada en el área de la conferencia, equipada para reuniones virtuales y presenciales, disponible para uso ilimitado durante los tres días del evento.
Presencia en sesión plenaria	Oportunidad de intervención o palabras de bienvenida durante una sesión plenaria (hasta 5 minutos).
Inscripciones a la conferencia	5 inscripciones completas de cortesía para la conferencia.
Publicidad en el programa	Anuncio a todo color de página completa en el programa de la conferencia + logotipo en la portada del programa.
Branding físico y digital	Banner personalizado con su marca en la entrada principal, logotipo en todas las pantallas digitales y tarjetas de mesa, y señalización del evento co-marcada.
Redes sociales	Publicaciones dedicadas de destaque para el patrocinador (mínimo 3) en los canales sociales de NIFI antes y durante la conferencia.
Reconocimiento verbal	Mención durante todas las palabras de apertura diarias, antes de cada comida y durante la cena de exhibición.
Bolsas de regalo para delegados	Oportunidad de incluir material promocional de su marca en todas las bolsas de regalo para delegados.
Informe posterior al evento	Resumen específico para el patrocinador con métricas de participación, reuniones realizadas y datos de asistentes (anonimizados).

Retorno de inversión — Socio Estratégico:

Este nivel está diseñado para patrocinadores que desean dominar su categoría, generar reuniones calificadas, profundizar sus relaciones con el mercado indígena y convertir la visibilidad en oportunidades concretas de desarrollo de negocios durante y después del foro.

SOCIO SECTORIAL — \$30,000

Limitado a **5 organizaciones** | **Exclusividad por categoría cuando esté disponible**

Mayor visibilidad con posicionamiento a nivel sectorial. Diseñado para organizaciones que desean una presencia de marca destacada y acceso estructurado al liderazgo indígena y a inversionistas.

Beneficio	Detalle
Posicionamiento sectorial	Reconocido como socio del evento en su categoría sectorial (cuando esté disponible).
Reuniones curadas	Hasta 3 reuniones previamente programadas con líderes indígenas o delegados inversionistas, facilitadas por el equipo de NAFF V.
Ubicación premium en la exposición	Ubicación prioritaria del stand en la feria comercial, adyacente a zonas de alto tráfico.
Demostración en la exposición	Presentación de 10 minutos para mostrar su producto o capacidades en el área de exhibición.
Espacio de reunión dedicado	Sala de reuniones privada en el área de la conferencia, equipada para reuniones virtuales y presenciales (un día completo de uso ilimitado).
Inscripciones a la conferencia	3 inscripciones completas de cortesía para la conferencia.
Publicidad en el programa	Anuncio a todo color de página completa en el programa de la conferencia.
Branding físico y digital	Logotipo destacado en banners de entrada, pantallas de patrocinadores y señalización digital.
Redes sociales	Publicación destacada dedicada al patrocinador (mínimo 2) en los canales sociales de NIFI.
Reconocimiento verbal	Mención durante las palabras de apertura diarias y antes de comidas y pausas.
Bolsas de regalo para delegados	Oportunidad de incluir materiales promocionales de su marca en todas las bolsas de regalo para delegados.

Retorno de inversión — Socio Sectorial:

Este nivel está diseñado para organizaciones que buscan una fuerte exposición de marca, conversaciones de mayor calidad y una presencia creíble frente a tomadores de decisiones indígenas, gubernamentales y de la industria en un entorno comercial cuidadosamente curado.

SOCIO INDUSTRIAL — \$15,000

Limitado a **10 organizaciones**

Una fuerte presencia en la feria comercial y una visibilidad significativa de marca para organizaciones comprometidas con la **economía azul indígena**.

Beneficio	Detalle
Espacio de exhibición	Mesa de exposición de cortesía en el área de exhibición de la conferencia.
Networking programado	Acceso a sesiones estructuradas de networking y bloques de encuentros con inversionistas en el área de exhibición.
Inscripciones a la conferencia	2 inscripciones completas de cortesía para la conferencia.
Publicidad en el programa	Anuncio a todo color de media página en el programa de la conferencia.
Branding físico y digital	Logotipo en los banners de reconocimiento de patrocinadores y en las pantallas digitales.
Redes sociales	Reconocimiento del patrocinador en los canales sociales de NIFI (publicación grupal con otros Socios Industriales).
Reconocimiento verbal	Mención antes de las comidas y pausas.
Bolsas de regalo para delegados	Oportunidad de incluir materiales promocionales de su marca en todas las bolsas de regalo para delegados.

Retorno de inversión — Socio Industrial:

Una excelente opción para empresas que desean construir relaciones, demostrar apoyo al sector y generar introducciones comerciales sin asumir un compromiso de nivel superior.

SOCIO COMUNITARIO — \$8,000

Limitado a **15 organizaciones**

Un punto de entrada accesible para organizaciones que desean formar parte de la conversación de **NAFF V** y demostrar su apoyo a las pesquerías indígenas.

Beneficio	Detalle
Espacio de exhibición	Mesa de exposición de cortesía en el área de exhibición de la conferencia.
Inscripciones a la conferencia	1 inscripción completa de cortesía para la conferencia.
Publicidad en el programa	Anuncio a todo color de un cuarto de página en el programa de la conferencia.
Branding físico y digital	Logotipo en los materiales de reconocimiento de patrocinadores.
Redes sociales	Reconocimiento del patrocinador en los canales sociales de NIFI (publicación grupal).
Bolsas de regalo para delegados	Oportunidad de incluir materiales promocionales de su marca en todas las bolsas de regalo para delegados.

Retorno de inversión — Socio Comunitario:

Un punto de entrada accesible para organizaciones que desean apoyar NAFF V, aumentar su visibilidad y establecer nuevas conexiones en el sector de las pesquerías y la acuicultura

Comparación de Patrocinios de un Vistazo

	Socio Estratégico	Socio Sectorial	Socio Industrial	Socio Comunitario
Inversión	\$50,000	\$30,000	\$15,000	\$8,000
Posiciones disponibles	2	5	10	15
Exclusividad por categoría	Sí	Cuando esté disponible	—	—
Reuniones ejecutivas curadas	Hasta 5	Hasta 3	Networking	—
Ubicación en la exposición	Centro principal	Prioridad adyacente	Estándar	Estándar
Demostración destacada	Escenario – 20 min	Área de exposición – 10 min	—	—
Suite privada de reuniones	3 días completos	1 día completo	—	—
Intervención en sesión plenaria	Sí	—	—	—
Inscripciones	5	3	2	1
Anuncio en el programa	Página completa + portada	Página completa	Media página	Un cuarto de página
Publicaciones en redes sociales	3+ dedicadas	2+ dedicadas	Grupo	Grupo
Informe posterior al evento	Sí	—	—	—

Feria Comercial y Mercado de Desarrollo Empresarial

NAFF V se posiciona ahora como **la principal feria comercial y mercado de desarrollo empresarial de Canadá liderado por pueblos indígenas en los sectores de pesquerías, acuicultura y economía azul.**

Más de **200 Jefes Indígenas, Consejeros y líderes de desarrollo económico** se reunirán en un mismo lugar, creando una oportunidad concentrada para el despliegue de capital, la formación de alianzas y el crecimiento comercial.

El área de exhibición servirá como **el centro comercial principal de NAFF V**, diseñado para facilitar la interacción directa entre el liderazgo indígena y los innovadores de la industria.

Qué hace que esto sea diferente

A diferencia de una feria comercial tradicional, el mercado de NAFF V está estructurado en torno a la **concreción de acuerdos y oportunidades de negocio:**

- **Acceso directo a los tomadores de decisiones:** Más de 200 Jefes, Consejeros y líderes de desarrollo económico recorrerán el área de exhibición durante los tres días del evento.
- **Reuniones de inversión y alianzas curadas:** Los Socios Estratégicos y Sectoriales reciben reuniones individuales previamente programadas con delegados alineados con su sector y objetivos.
- **Demostraciones destacadas:** Los patrocinadores de nivel superior presentan productos y capacidades en un escenario dedicado dentro del área de exhibición, atrayendo tráfico y atención del público.
- **Áreas de reunión dedicadas:** Espacios privados y semiprivados en el área de exhibición para conversaciones comerciales confidenciales.
- **Interacción multilingüe:** Apoyo en **inglés, francés y español** para facilitar conexiones con delegados de Québec y América Latina.

Distribución del Área de Exhibición

- **Centro del área (premium):** reservado para **Socios Estratégicos** — máxima visibilidad y mayor flujo de visitantes.
 - **Zonas prioritarias adyacentes:** reservadas para **Socios Sectoriales** — ubicaciones de alto tráfico cerca del escenario principal y de las áreas de reuniones.
 - **Exhibición estándar:** disponible para **Socios Industriales y Comunitarios** — ubicaciones bien posicionadas dentro del activo mercado empresarial.
-

Quiénes estarán presentes

- Más de **200 Jefes Indígenas, Consejeros y tomadores de decisiones**
 - **Empresas indígenas de pesca y acuicultura**
 - **Distribuidores y procesadores de productos del mar**
 - **Empresas de economía azul y tecnología marina verde**
 - **Firmas de capital privado, capital de riesgo e inversionistas de impacto**
 - **Productores de Québec** (participación en francés)
 - **Delegados de América Latina** (participación en español)
-

A quién conocerá en el área de exhibición

- **Empresas indígenas de pesca y acuicultura**
- **Distribuidores, procesadores y exportadores de productos del mar**
- **Empresas de economía azul y tecnologías marinas limpias**
- **Firmas de capital privado, capital de riesgo e inversionistas de impacto**
- **Fondos de inversión indígenas e instituciones de financiamiento para el desarrollo**
- **Bancos comerciales, compañías de seguros y firmas de gestión de riesgos marinos**
- **Compradores internacionales de productos del mar y casas globales de comercio**
- **Comisionados de comercio y funcionarios regulatorios gubernamentales**

Sectores Industriales Representados en NAFF V

Industria principal

- Empresas de **pesca comercial de productos del mar**
- Operadores de **acuicultura** (peces, moluscos y crustáceos, kelp/algas)
- **Hatcheries (criaderos)** y proveedores de reproductores (broodstock)
- **Procesadores de productos del mar** y fabricantes de productos con valor agregado
- **Distribuidores nacionales e internacionales** de productos del mar
- **Exportadores y empresas globales de comercio de productos del mar**
- Proveedores de **almacenamiento en frío y logística**
- Empresas de **transporte marítimo y navegación**
- **Fabricantes de embarcaciones** y especialistas en modernización y reacondicionamiento
- Fabricantes de **equipos y artes de pesca**
- Desarrolladores de **infraestructura** (muelles, plantas, instalaciones)
- Empresas de **ingeniería y construcción marina**
- Proveedores de **empaques y materiales sostenibles**

Enfoque empresarial y de inversión

- **Alianzas para la expansión de la acuicultura**
- **Procesamiento de productos del mar y distribución para exportación**
- **Tecnologías marinas verdes y limpias**
- **Inversiones en infraestructura, embarcaciones y equipos**
- **Alianzas de capital y empresas conjuntas**
- **Desarrollo del comercio internacional**

Tecnología e innovación

- **Start-ups y empresas en crecimiento de la economía azul**
- Empresas de **tecnología marina verde y limpia**
- Firmas de **datos y análisis oceánicos**
- Proveedores de **IA, automatización y acuicultura inteligente**
- Empresas de **tecnologías de monitoreo, trazabilidad y cumplimiento**
- Desarrolladores de **energía oceánica renovable**
- **Servicios ambientales y consultores en sostenibilidad**

Capital y Finanzas

- Firmas de **capital privado**
- Firmas de **capital de riesgo**
- **Inversionistas de impacto**
- **Fondos de inversión indígenas**
- **Bancos comerciales e instituciones financieras**
- **Instituciones de financiamiento para el desarrollo**
- **Agencias de financiamiento para exportaciones**
- Proveedores de **seguros y gestión de riesgos marinos**
- **Asesores de inversión y firmas de mercados de capital**

Comercio Internacional y Desarrollo de Mercados

- **Compradores internacionales de productos del mar**
- **Casas globales de comercio**
- **Empresas de importación y exportación**
- **Comisionados de comercio** y agencias de desarrollo comercial
- **Productores con sede en Québec** (mercados de habla francesa)
- **Empresas de pesca y acuicultura de América Latina** (mercados de habla española)
- Firmas internacionales de **certificación y asesoría regulatoria**

Marco de Exclusividad por Categoría

La exclusividad por categoría puede ofrecerse en el nivel de **Socio Estratégico** y, de manera selectiva, en el nivel de **Socio Sectorial**, según la adecuación organizacional y el momento del compromiso.

Las categorías ilustrativas pueden incluir:

- **Finanzas y capital**
- **Tecnología y sistemas digitales**
- **Sistemas y equipos de acuicultura**
- **Procesamiento y manufactura con valor agregado**
- **Infraestructura y construcción marina**
- **Almacenamiento en frío y logística**
- **Distribución y exportación de productos del mar**
- **Servicios profesionales y de asesoría**

NIFI se reserva el derecho de **definir y aprobar la alineación de categorías** para proteger el valor de los patrocinadores y evitar superposiciones.

Características adicionales de alto valor para patrocinadores

Para aumentar el retorno de inversión de los patrocinadores y justificar precios premium, NAFF V también puede ofrecer a los patrocinadores de niveles superiores lo siguiente:

- **Presentaciones curadas** con líderes indígenas de desarrollo económico
- **Oportunidades de reuniones privadas organizadas** durante el evento
- **Ubicación prioritaria del stand** cerca de zonas de reunión y de alto tráfico
- **Momentos destacados de marca** dentro del entorno de la feria comercial y la exposición
- **Reconocimiento vinculado a programas específicos** de desarrollo empresarial o momentos de networking
- **Paquetes personalizados** para organizaciones con objetivos estratégicos que no estén completamente reflejados en los niveles estándar

Formulario de Confirmación de Patrocinio

Quinto Foro Nacional de Pesquerías y Acuicultura Indígenas (NAFF V)

Nombre del patrocinador / organización

Persona de contacto

Cargo

Dirección

Código postal

Teléfono

Correo electrónico

Por favor, devuelva este formulario completado y envíe una copia de alta resolución de su logotipo a:

Correo electrónico: <mailto:NAFF@Indigenoufishersfirst.com>

Formatos de logotipo aceptados: EPS, PDF, TIFF, JPEG

Pago

- **Envíenme una factura**
- **Cheque** — National Indigenous Fisheries Institute, attn. Finance Department
201 Churchill Drive, Unit 201
Membertou, NS B1S 0H1

Paquete de patrocinio seleccionado

- **Socio Estratégico (\$50,000)**
- **Socio Sectorial (\$30,000)**
- **Socio Industrial (\$15,000)**
- **Socio Comunitario (\$8,000)**
- **Otro (\$_____)**
- **Deseo instalar una mesa en la feria comercial**

Patrocinio confirmado por

Nombre (en letra de imprenta): _____

Firma: _____

Fecha: _____

Para uso de la oficina únicamente

Confirmación recibida el: _____

Recibido por: _____

Depósito \$: _____

Saldo \$: _____

Observaciones: _____

Tamaño de logotipo / material gráfico recibido: _____

Mensaje de cierre

NAFF V reúne al liderazgo indígena, la industria, el capital y la innovación en un único foro nacional diseñado para **construir relaciones, impulsar el crecimiento comercial y fomentar asociaciones a largo plazo**. Al limitar intencionalmente la participación de patrocinadores y elevar los beneficios ofrecidos, NAFF V proporciona **un mayor retorno de inversión, una distinción de categoría más clara y un acceso más significativo** que un modelo tradicional de patrocinio amplio.

Invitamos a las organizaciones alineadas a **asegurar su posición con anticipación, proteger la disponibilidad de su categoría y asociarse con NIFI para impulsar el crecimiento liderado por pueblos indígenas** en las pesquerías, la acuicultura y la economía azul.