

EXPORTANDO A CANADÁ - NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

EDICIÓN BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS

EN ÉSTE NÚMERO

1. Reflexiones sobre el pasado con miras al futuro
2. Bebidas no alcohólicas
3. Herramienta de etiquetado para la industria – Listado de ingredientes y alérgicos
4. Bienvenido Marshall Gallardo Casteneda
5. Las empresas canadienses valoran la diversidad de proveedores y la inclusión de género
6. Mirada a un proyecto de TFO Canada: Implementación del programa de colaboración “Tim Hortons Coffee Partnership”
7. Actividades de TFO Canada
8. Misión comercial cumplida: Entrada al mercado Canadiense de empresa de productos orgánicos



REFLEXIONES SOBRE EL PASADO CON MIRAS AL FUTURO

Cuando me detengo a pensar en todo lo que hemos logrado juntos, es muy alentador ver los efectos positivos que estamos teniendo en muchas partes del mundo. Si bien todavía queda mucho por hacer y haremos, debemos sentirnos orgullosos de nuestros logros. Es increíble que ya han pasado dos años desde que llegué TFO Canada. Durante este tiempo juntos, he sido testigo de una serie de proyectos admirables, eventos y actividades,

PRÓXIMAS WEBINARS

[7 Tips Para Ayudar a Cerrar Los Contratos en Connect Americas \(versión inglés\)](#)
 26 de enero 2017, 12:00 pm

[Services en ligne de TFO Canada \(versión francés\)](#)
 16 de marzo 2017, 9 am

[Herramientas Para fortalecer la Capacidad Financiera Para Exportar sus Productos \(versión inglés\)](#)
 1 de marzo 2017, 10:30 am

[Servicios en línea de TFO Canada \(versión español\)](#)
 6 de abril 2017, 1 pm

REFLEXIONES SOBRE EL PASADO CON MIRAS AL FUTURO

todos enfocados en mejorar las condiciones de vida de tantas personas mediante la creación de relaciones comerciales sostenibles entre exportadores de países en desarrollo y compradores canadienses y extranjeros. Durante mi tiempo en TFO Canada, he tenido también el privilegio de conocer a muchos de ustedes personalmente. He tenido la oportunidad de viajar a América Central en dos ocasiones, de visitar dos naciones asiáticas y recientemente realicé visitas a cuatro países africanos. En cada uno de esos viajes, me sentí muy estimulado por el espíritu emprendedor que existe en muchas partes del mundo. Juntos estamos haciendo una diferencia y avanzando en la consecución de los objetivos de desarrollo sobre la base del comercio internacional.

Viendo hacia el futuro, usted puede contar con TFO Canada para continuar respondiendo a la pregunta de cómo puede el comercio internacional ser un motor impulsor del desarrollo equitativo y sostenible. A través de las actividades de promoción comercial, programas de capacitación, acceso al mercado y servicios de capacitación, e información que proporcionamos a exportadores de países en desarrollo, importadores canadienses e instituciones de apoyo al comercio, continuaremos proporcionando herramientas prácticas que ayuden a todos disponer de lo que necesitan para lograr tener éxito en Canadá y otros mercados extranjeros.

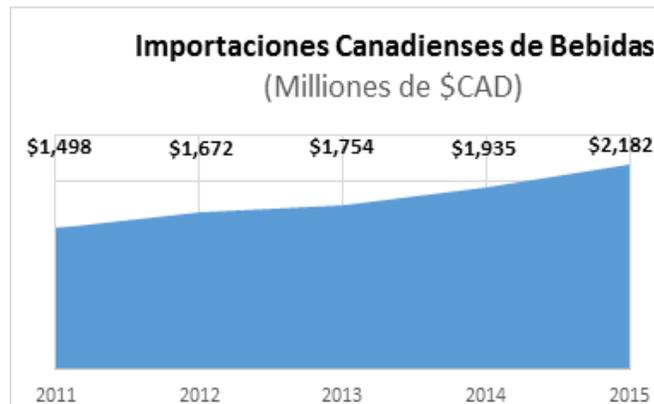
En nombre del equipo en TFO Canada le deseamos una Felices Fiestas y un próspero 2017 pleno de éxitos en el comercio internacional.

Steve Tipman
 Director Ejecutivo
 TFO Canada



BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS

De acuerdo a la Dirección General de Estadísticas de Canadá, más de \$10 mil millones de bebidas no alcohólicas se vendieron en Canadá 2015. A pesar que el consumo de bebidas en Canadá es alto, la venta de bebidas en Canadá ha experimentado un incremento menor que el 1% en los últimos cinco años. De hecho, el consumo de bebidas en Canadá ha bajado 4% en los últimos cinco años de 98 litros en 2011 a 82 litros por persona en 2015. La tasa de consumo de bebidas gaseosas en particular ha bajado en Canadá de manera significativa en los últimos



10 años debido a la mayor edad de la población y la demanda de alternativas más saludables y con menos azúcar. Los consumidores han empezado a preferir sustitutos más saludables como el agua y el té listo para beber. Los productos

que contienen ciertos beneficios para la salud deberían definitivamente mencionar estos beneficios en su mercadeo. La generación del Milenio en Canadá tiende a ser más aventurera en términos de probar sabores únicos e ingredientes nuevos. Las importaciones cubren aproximadamente 20% del valor del mercado canadiense en bebidas no alcohólicas. El valor de las importaciones de bebidas en Canadá han crecido 10% de 2011 a 2015. La fuente principal de bebidas no alcohólicas importadas a Canadá es Estados Unidos con aproximadamente 72% del total de importaciones. Los cinco principales proveedores de bebidas de países en desarrollo que reciben apoyo de TFO Canadá son Chile (0,7%), Filipinas (0,7%), México (0,6%), Costa Rica (0,2%) y Ecuador (0,2%). La categoría de bebida no alcohólicas que mayormente se importa es del Código HS 220290 que consiste de bebidas no alcohólicas excluyendo jugos de frutas y verduras con más del 32% del total importado de bebidas no alcohólicas a Canadá. El Código 220290 incluye bebidas de soya, vino y cerveza sin alcohol, bebidas orgánicas y bebidas de chocolate. Las importaciones bajo esta categoría también exhiben la tasa más alta de crecimiento de todas las importaciones de bebidas no alcohólicas con una tasa de crecimiento del 20% in los últimos cinco años.

Esta Información ha sido extraída del estudio de Mercado "Bebidas".

Miembros registrados pueden bajar el informe completo en www.tfocanada.ca/mip.php

El dato comercial de Tipman:

La mayoría de los compradores prefieren evitar sorpresas en sus tratos con proveedores internacionales. Ellos esperan que el producto que han comprado esté completamente acorde con las especificaciones acordadas o con la muestra enviada. Cualquier cambio que pueda surgir debe comunicarse con antelación y existir un acuerdo previo al envío del producto al comprador.

HERRAMIENTA DE ETIQUETADO PARA LA INDUSTRIA – LISTADO DE INGREDIENTES Y ALERGÉNICOS

La Agencia de Inspección de Alimentos de Canadá revisa continuamente los reglamentos y leyes que rigen los alimentos que se produce en Canadá y los que se importan. La AIAC en su esfuerzo por modernizar el sistema de etiquetado de los alimentos y hacerlo más fácil de usar tiene en su

sitio web una herramienta de referencia de etiquetado para la industria. Esta herramienta sirve de referencia para el etiquetado de alimentos y brinda información sobre alimentos que requieren una etiqueta, etiquetado de alimentos para diferentes industrias y listas de ingredientes. Una de las listas que podría ser de interés para los proveedores extranjeros es la de ingredientes y alérgenos, la cual recoge información completa sobre requisitos, expectativas de declaración, tipos de aditivos, etc. Para obtener más información sobre los requisitos para el etiquetado de los alimentos con respecto a alérgenos e ingredientes, visite <http://www.inspection.gc.ca/food/labelling/food-labelling-for-industry/list-of-ingredients-and-allergens/eng/1383612857522/1383612932341>

Canadian Food Inspection Agency
 Agence canadienne d'inspection des aliments

Recurso de la industria

Etiquetado de alérgenos

Si usted está vendiendo o **preparando comida** empaquetada que contenga alérgenos alimentarios, fuentes de **gluten o sulfitos añadidos**, entonces su producto requiere de un etiquetado de **alérgenos**.

Como etiquetar los alérgenos:

Dentro de la lista de Ingredientes:

Ingredients: Manzanas, borde de tarta [Harina (de trigo), manteca Albumen líquido (huevos) sal], azúcar, harina, jugo de limón, leche entera, canela
 Puede contener nueces.

0

Como una declaración de contenido:

Ingredients: Manzanas, borde de tarta [Harina (de trigo), manteca Albumen líquido (huevos) sal], azúcar, harina, jugo de limón, leche entera, canela
Contiene: harina, huevos, leche
 Puede contener nueces.

LAS EMPRESAS CANADIENSES VALORAN LA DIVERSIDAD DE PROVEEDORES Y LA INCLUSIÓN DE GÉNERO

Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) exportadoras propiedad de mujeres y grupos minoritarios deberían buscar empresas proveedoras que tengan programas destinados a promover la diversidad entre sus proveedores para ayudarles a exportar a Canadá. Aquellas empresas con políticas de compras que se preocupan por temas de diversidad racial e igualdad de género podrían apreciar el valor que les aportan las PYMEs de países en desarrollo a su negocio. Las empresas obtienen provecho de la compra de productos de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) exportadoras propiedad de mujeres y grupos minoritarios ya que les puede ayudar a conectarse con una base de consumidores más amplia. Las PYMEs de propiedad de mujeres ofrecen una opción única a los compradores que podría pasar desapercibida si se tratara de una empresa grande controlada por hombres y las PYMEs generalmente son más ágiles y pueden responder más rápidamente a las cambiantes demandas de los consumidores.

Existen varios ejemplos de iniciativas en Canadá que promueven la diversidad de proveedores. La [Supplier Diversity Alliance Canada](#) (SDAC - Alianza canadiense para la diversidad de proveedores) apoya e informa a los gobiernos, las empresas y las partes interesadas sobre la importancia de políticas y prácticas de adquisición inclusivas a través de la diversidad de proveedores. Esta iniciativa fue anunciada recientemente el 9 de noviembre de 2016. Otra iniciativa es la [Supplier Diversity Canada](#) (Diversidad de proveedores de Canadá) que tiene como objetivo promover la diversidad e inclusión entre las empresas en Canadá específicamente mediante la incorporación de más empresas propiedad de mujeres, de aborígenes, y de grupos minoritarios a la cadena de suministro y contratos gubernamentales.

BIENVENIDO MARSHALL GALLARDO CASTENEDA

Marshall Gallardo Castaneda es el nuevo director de programa de TFO Canada. Marshall es responsable de la implementación del Proyecto de Acceso a Mercados y Desarrollo de Capacidades de la organización. Marshall trae a TFO Canadá más de 10 años de experiencia en el sector sin fines de lucro donde administró e implementado programas de desarrollo económico comunitario en Canadá, América Latina y el Caribe.

Marshall es fluido en español, inglés y francés y actualmente está trabajando en el aprendizaje del japonés.

Marshall Gallardo Castaneda

Director de Programa

Tel: (613) 233-3925 ext. 28

Email: marshall.gallardo@tfoCanada.ca



MIRADA A UN PROYECTO DE TFO CANADA: IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE COLABORACIÓN “TIM HORTONS COFFEE PARTNERSHIP”

Reunión del Comité Técnico y Visitas de Campo del Proyecto de colaboración entre TFO Canada y la cadena canadiense de café, Tim Hortons, Ciudad de Guatemala 3-5 de octubre de 2016

TFO Canada está llevando a cabo un



Programa de Colaboración del Café en Guatemala y Honduras con Tim Hortons, lea más al respecto aquí. El programa cuenta con el apoyo financiero del gobierno canadiense a través de Ministerio de Asuntos Mundiales de Canadá y de Tim Hortons. El proyecto de cuatro años (2014-18) proporcionará asistencia técnica y capacitación a 6000 familias productoras de café. Uno de los objetivos de los programas es mejorar la igualdad de género en las regiones agrícolas mediante una mayor participación

de las mujeres, incluidas las funciones de liderazgo, en las organizaciones de agricultores y una mayor conciencia de las cuestiones de género dentro de los hogares.

Nuestra Gerente Principal de Proyectos, Lidia Karamaoun, asistió en Ciudad de Guatemala a la tercera reunión del comité técnico y realizó visitas de campo del 3 al 5 de octubre de 2016. La reunión fue organizada y presidida por TFO Canada y auspiciada por Volcafe en la Ciudad de Guatemala el pasado 3 de octubre. Contó con gran asistencia del personal local de los dos socios de ejecución, Hanns R. Neumann Stiftung (HRNS) y Technoserve, así como de Volcafe. Con el programa ahora a medio curso de implementación, los socios intercambiaron información, experiencias, resultados, hitos y lecciones aprendidas sobre el avance en la implementación y diferentes enfoques. Entre los temas se abordaron capacitación en agronomía (rendimiento, calidad, Buenas prácticas ambientales (BPA)), manejo ambiental, con especial énfasis en las prácticas de adaptación al cambio climático, apoyo al desarrollo organizacional de los agricultores, capacitación para jóvenes y capacitación en igualdad de género. Lidia tuvo la oportunidad durante el resto del tiempo de sus visitas de campo en

Guatemala de ver de primera mano el avance de los objetivos en el tema de género. Entre los logros en este tema se aprecia que el 43% de las mujeres capacitadas son jóvenes, el 47% de las organizaciones de agricultores cuentan con mujeres en roles de liderazgo y una capacitación personalizada sobre “masculinidad” dirigida a los hombres que cuenta con buena aceptación. Lidia tuvo la oportunidad de observar e interactuar con personal técnico y agricultores beneficiarios del programa. Las visitas de campo a las comunidades agrícolas de las dos regiones del proyecto, El Progreso y Chimaltenango, fueron organizadas por los socios locales. La visita a las comunidades de San José Poaquil y Comalapa en Chimaltenango, fue organizada por HRNS, y la visita a Llano Largo y Los Planes, en El Progreso, fue organizada por Technoserve. La reunión del Comité Técnico y las visitas de campo sirvieron de gran oportunidad para monitorear el proyecto, establecer contactos cara a cara y conocer las impresiones de primera mano de parte de las personas directamente involucradas en la implementación en el terreno y encontrarse con los beneficiarios para obtener sus opiniones sobre los resultados del programa.

ACTIVIDADES DE TFO CANADA

EXPOSICIONES ITINERANTES DEL ARTISAN HUB

3-5 DE OCTUBRE, 21 DE OCTUBRE, Y 14-16 DE OCTUBRE DE 2016

Los representantes de TFO Canada Amanda Gakima, Zaki Munshi, Stephanie O'Brien junto con el Asociado de TFO Canada Jacques Nadeau realizaron exhibiciones del Artisan Hub en Montreal, Toronto y Vancouver.

En Montreal, la exposición tuvo lugar en ETHIK BGC, donde más de 30 diseñadores e importadores locales asistieron al evento de tres días para ver las ofertas únicas, habilidades y conocimientos tradicionales, así como para aprender sobre el proyecto y ofrecer comentarios sobre las muestras. En Toronto, las muestras fueron exhibidas en el Textile Museum (museo de textiles) de Toronto el 21 de octubre. El Sr. Nadeau presentó el proyecto, los países seleccionados y las empresas participantes a más de treinta importadores y diseñadores canadienses como Robin Kay, The Bay, Far & Wide Collective y la Escuela de Moda del Seneca College quienes brindaron a los organizadores valiosos comentarios sobre los artículos presentados.

La tercera muestra se realizó en el Terminal City Club de Vancouver. Además de la exhibición, el 14 de noviembre se organizó una conferencia con la colaboración de la Asia Pacific Foundation (APF) y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) para presentar el proyecto Artisan Hub. Durante el evento, el Dr. Rafat Alam, investigador y profesor del CIID en la Universidad McEwan, presentó los resultados de sus investigaciones sobre los retos y oportunidades para exportar confecciones textiles especializadas de Bangladesh a Canadá.



ACTIVIDADES DE TFO CANADA

FORMACIÓN TÉCNICA PARA ENTRENAR A ENTRENADORES: TALLER EN CANADÁ PARA INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO.

OTTAWA – 24-28 DE OCTUBRE DE 2016.



En el marco del proyecto “Mejoramiento del acceso a los mercados y preparación para la exportación para pequeñas y medianas empresas de la Alianza del Pacífico”, TFO Canada impartió un seminario técnico a 20 funcionarios de comercio representantes de PROCHILE, PROCOLOMBIA, PROMEXICO y PROMPERU.

El seminario fue coordinado por la Gerente de proyectos para América Latina, Marysabel Gonzalez y abarcó 5 talleres de un día sobre diferentes temas relacionados con el acceso al mercado canadiense, regulaciones y temas clave como la inclusión de género, la Responsabilidad Social Empresarial, normas laborales y el medio ambiente. Representantes gubernamentales, consultores y expertos impartieron sesiones prácticas durante la semana de capacitación.

SEMINARIO SOBRE EL MERCADO CANADIENSE, SAN PEDRO SULA, HONDURAS

23 DE NOVIEMBRE DE 2016



La Cámara de Comercio e Industrias de Cortés en Honduras realizó presentaciones del módulo uno (“Servicios de TFO Canadá y el mercado canadiense”) del “Portal del Exportador al Mercado Canadiense” a exportadores hondureños de café, cacao y chocolate, mermeladas, refrigerios (o meriendas, colaciones) y salsas.

SEMINARIO DE INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO CANADIENSE DEL TÉ Y HERRAMIENTAS DE INFORMACIÓN PARA EL COMERCIO

16 DE NOVIEMBRE

El 16 de noviembre, Alma Farias y Clarcia Christie, de TFO Canada, acogieron a más de 14 representantes comerciales de 13 países: Malasia, Ecuador, Perú, Jamaica, Indonesia, Colombia, Costa Rica, Sri Lanka, Vietnam, Mongolia, Filipinas, Afganistán y Tailandia. El seminario abordó el mercado canadiense del té y una presentación sobre como emplear los servicios de información de comercio en línea de TFO Canada.



SEMINARIOS SOBRE CÓMO EXPORTAR A CANADÁ EN UGANDA, ZAMBIA Y MOZAMBIQUE

30 DE NOVIEMBRE AL 8 DE DICIEMBRE DE 2016

Exportadores de Uganda, Zambia y Mozambique recibieron información sobre el mercado canadiense y cómo acceder a ellos con sus productos. Se abordaron temas como los incentivos de la Iniciativa de Acceso al Mercado Canadiense, ya que el acceso libre de impuestos y sin cuotas que estos países

disfrutan proporciona a los proveedores una ventaja competitiva.

El Director Ejecutivo y la Gerente de Proyectos de TFO Canada para África ofrecieron seminarios en las siguientes ciudades:



1. Kampala, Uganda, el 30 de noviembre, a 54 exportadores e instituciones de apoyo al comercio
2. Lusaka, Zambia, el 5 de diciembre, a 40 exportadores e instituciones de apoyo al comercio
3. Maputo, Mozambique el 8 de diciembre, a 20 exportadores e instituciones de apoyo al comercio.

GIRA PERUANA SOBRE COMERCIO E INVERSIONES

26 DE OCTUBRE

Alma Farias, representante regional de TFO Canada en Toronto, asistió a la Gira peruana el 26 de octubre, donde realizó una presentación sobre los Servicios de Información Comercial de la organización.



MISIÓN COMERCIAL CUMPLIDA: ENTRADA AL MERCADO CANADIENSE DE EMPRESA DE PRODUCTOS ORGÁNICOS

A medida que un mayor número de personas adoptan un estilo de vida más saludable, las dietas cambian con el consumo de alimentos que son mejores desde el punto de vista nutricional, por ejemplo, la quinua. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la quinua es el grano de mayor cantidad de nutrientes por cada 100 calorías, no contiene colesterol ni causa alergias. Tampoco contiene gluten y su contenido de grasas es relativamente bajo. La quinua es considerada como un súper alimento, al punto que 2013 fue celebrado como el “Año Internacional de la Quinua”. Bolivia y Perú son los principales proveedores de quinua, representando más del 95% de la producción mundial. Esto hace de la quinua un producto excelente para el comercio internacional. Cumpliendo con su misión de reunir a importadores y a exportadores en el establecimiento de relaciones comerciales, TFO Canada brindó asistencia a Irupana Andean Organic Foods para que participara en la feria comercial SIAL 2015 en Toronto, bajo el marco del Mecanismo para el Fomento del Comercio. Con el objetivo de elevar las posibilidades de éxito de Irupana en la feria, TFO Canada organizó 12 citas con importadores canadienses a nombre de la empresa.

Irupana Andean Organic Foods es una empresa exportadora de quinua boliviana, con un fuerte compromiso de responsabilidad social que produce y vende alimentos naturales y orgánicos producidos por agricultores pequeños en comunidades indígenas de la sierra, valles y zonas tropicales de Bolivia. Además de ayudar a los agricultores a encontrar mercados para sus productos a nivel local e internacional, Irupana

les enseña cómo cultivar productos orgánicos. La empresa es pionera en productos orgánicos y naturales en Bolivia, y se concentra en la quinua y productos de valor añadido de quinua, amaranto y cañahua. Lorena Nina Jiménez, quien representó a Irupana en la misión comercial a SIAL 2015 en Toronto, consideró que fue una experiencia única, “esta fue mi primera visita a Canadá, y gracias a TFO Canada, pude conocer sobre la dinámica del mercado canadiense y de las oportunidades de negocio para mi país. Una de las cosas más gratificantes de la visita fue la ocasión que nos dio TFO Canada de ponernos en contacto directo con los compradores, para así aprender mejor sobre sus necesidades. Fue una experiencia muy provechosa.”

TFO Canada organizó una sesión de información sobre el mercado canadiense de alimentos a la que Lorena Nina Jiménez asistió. Ella pudo conocer sobre la existencia de un creciente mercado exclusivo en el que los consumidores están dispuestos a pagar por los productos que desean y de las oportunidades que existen para las empresas especializadas en productos orgánicos para vender a estos compradores. Otro aspecto importante para ella fue conocer acerca de las normas y regulaciones canadienses en torno a calidad y etiquetado de los productos, lo cual consideró de un valor

inestimable. Al preguntársele sobre sus impresiones con respecto a TFO Canada, sin vacilar respondió, “TFO Canada cuenta con personal profesional, altamente calificado, cálido y agradable y con un alto sentido de cooperación. Cuentan con los conocimientos adecuados para asesorar a las diferentes empresas, e introducir las a los diferentes mercados y compradores. Igualmente, atienden a expositores y compradores de todo el mundo.”



La oportunidad que TFO Canada extendió a Irupana arrojó también beneficios económicos para la empresa al establecer contactos con 20 importadores canadienses, y cuatro de ellos de la Columbia Británica y Quebec se han hecho clientes. Hasta la fecha Irupana ya les ha enviado 80 toneladas de productos. Otro beneficio importante que Irupana obtuvo como resultado de su participación en la feria SIAL 2015, es la capacidad de minimizar los riesgos, ya que ahora cuenta con Canadá como un nuevo mercado con compradores diversificados.

TFO Canada mejora la calidad de vida de las personas a través de la creación de asociaciones comerciales sostenibles entre los exportadores de países en desarrollo y los compradores canadienses y extranjeros. Facilitamos el acceso al mercado canadiense y compartimos experiencia en comercio a favor de pequeñas empresas y medianas empresas exportadoras y de los hombres y mujeres que trabajan para ellas. Fundada en 1980, TFO Canada es una organización no gubernamental y sin fines de lucro.

Este boletín ha sido preparado con el apoyo financiero del Gobierno de Canadá a través de Asuntos globales de Canadá

© Trade Facilitation Office Canada / Bureau de promotion du commerce Canada 2016



Experts in trade for developing countries
Experts en commerce au service des pays en développement
Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo

130 Slater Street, Suite 1025
Ottawa, ON Canada K1P 6E2
1.613.233.3925 (tel.)
1.613.233.7860 (fax.)
1.800.267.9674 (toll-free)
E-mail: newsletter@tfoCanada.ca