

EXPORTANDO A CANADÁ - NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

EL COMERCIO SI IMPORTA

EN ÉSTE NÚMERO:

1. Treinta y Cinco Años – Una trayectoria exitosa y un futuro prometedor
2. Documento informativo sobre la iniciativa de acceso al mercado canadiense
3. Modernizar el control de la seguridad de los alimentos en Canadá
4. El Mercado Canadiense sobre Cuero, Marroquinería y Vestimenta de Cuero
5. En su trigésimo quinto aniversario TFO Canada rememora *Design Africa*
6. Actividades de TFO Canada
7. En el mundo virtual de los negocios internacionales el contacto personal no tiene igual



DOCUMENTO INFORMATIVO SOBRE LA INICIATIVA DE ACCESO AL MERCADO CANADIENSE

Lanzada en 2003, la Iniciativa de Acceso al Mercado Canadiense va dirigida a promover el crecimiento económico en los 48 países menos desarrollados del mundo. La iniciativa amplía las oportunidades de comercio con Canadá al permitir la entrada de mercancías libres de aranceles aduaneros y sin límites de cuota, lo cual les da una ventaja competitiva en este mercado.

Continúa en la página 3

PRÓXIMAS WEBINARS

Servicios en línea de TFO Canada

[En Inglés](#) - 22 de julio 2015 a las 8:00 am (EDT)

[En español](#) - 27 de agosto 2015 a las 1:00 pm (EDT)

[En francés](#) - 3 de septiembre 2015 a las 8:00 am (EDT)

[Como Exportadores pueden beneficiarse de La Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas \(DRC\) en Canadá](#)

12 de agosto 2015 a las 11:00 am (EDT)

TREINTA Y CINCO AÑOS – UNA TRAYECTORIA EXITOSA Y UN FUTURO PROMETEDOR

¿Se acuerda usted que pasó hace 35 años atrás? La película más popular en todo el planeta era “La guerra de las galaxias - El imperio contraataca”, el cubo de Rubik y Pac-Man aparecieron por primera vez en el mercado, la CNN se convirtió en la primera estación de noticias de 24 horas y la primera máquina de fax aparece en Japón. Asimismo, fuimos testigos del comienzo de la guerra Irán-Irak, John Lennon del grupo The Beatles fue asesinado frente a su apartamento en la ciudad de Nueva York y Ronald Reagan fue electo presidente de los Estados Unidos.

Todos estos hechos ocurrieron en 1980 y fueron noticias relevantes durante todo el año. Pero también hubo otro acontecimiento importante que ocurrió en mayo de 1980: el surgimiento de la primera oficina de TFO Canada. La Oficina de Facilitación del Comercio con Canadá (TFO Canada, por sus siglas en inglés) nació como respuesta de Canadá ante los compromisos contraídos en la ONU a finales de la década de 1970 para demostrar nuestro apoyo a elevar las capacidades en materia de comercio en favor de los países en desarrollo. El marco de base fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD-GATT) sobre el cual TFO Canada elaboró su lista de países clientes a en base a la lista de países identificados GATT como países menos desarrollados (PMD) y países en desarrollo sin acceso al mar (PDSL).

Cuando reflexiono sobre estos 35 años de vida de TFO Canada, compruebo que el mandato que teníamos en 1980 de enfrentar el desafío de la pobreza en el mundo mediante la promoción del desarrollo económico sostenible a través del comercio con los países en desarrollo sigue estando vigente aún hoy en 2015. Esto es mucho más palpable hoy día si observamos cuanto ha cambiado la escena internacional comercial de Canadá con los numerosos acuerdos que se han firmado, como el primer acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos en enero de 1989. En muchos aspectos, estos cambios han brindado mayores oportunidades a las pequeñas y medianas empresas que se interesan en las oportunidades que ofrece el mercado canadiense gracias a la reducción de las barreras comerciales.

De cara al futuro, TFO Canada seguirá desempeñando su papel de socio estratégico que ayuda a las pequeñas y medianas empresas exportadoras a establecer vínculos fuertes con empresas canadienses. Continuaremos trabajando por hacer que el comercio internacional sea el motor impulsor del desarrollo sostenible y justo. A través de nuestras actividades de promoción comercial, programas de formación, de acceso a mercados y de desarrollo de capacidades, e información que le brindamos a los exportadores de países en desarrollo, importadores canadienses, así como a las instituciones de fomento del comercio, nuestra meta es dar herramientas

prácticas que les ayuden a todos a lograr éxitos tanto en Canadá como en el extranjero.

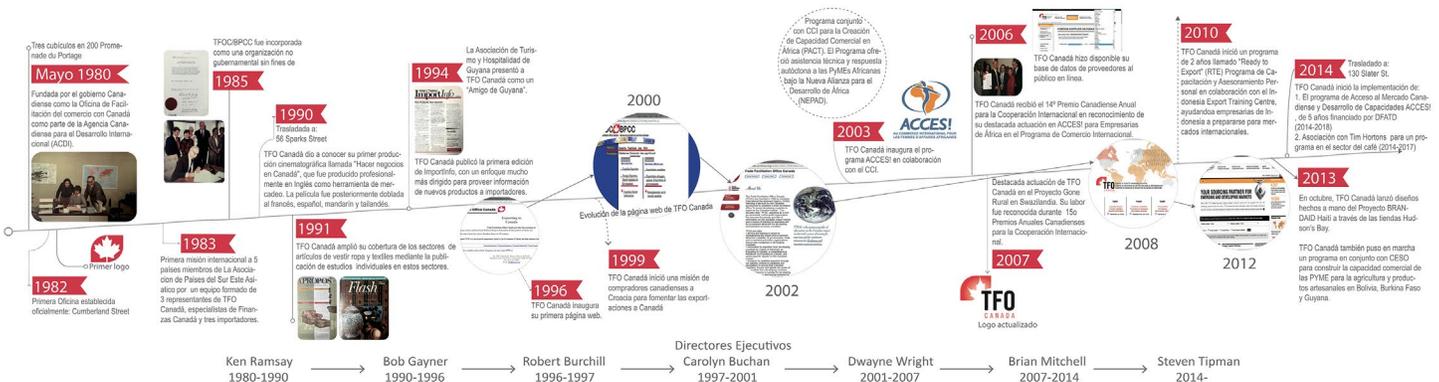
Cuando miramos el trabajo realizado por TFO Canada en los últimos 35 años, podemos sentirnos orgullosos de lo que hemos logrado. Y avanzando hacia el futuro, usted puede estar seguro de que en TFO Canada continuaremos nuestros esfuerzos por facilitar el acceso al mercado canadiense y pondremos toda nuestra experiencia comercial en beneficio de los hombres y mujeres al frente de las pequeñas empresas exportadoras y de los hombres y mujeres que trabajan para ellas.

Steve Tipman
 Director Ejecutivo
 TFO Canada



CONSEJO COMERCIAL DE TIPMAN

“No subestime el poder de la Internet. Es importante tener un buen sitio web que refleje lo mejor de su empresa y le sirva para dar una buena impresión. Véalo como la cara de su negocio para el mundo.”



Ken Ramsay 1980-1990 → Bob Gayner 1990-1996 → Robert Burchill 1996-1997 → Directores Ejecutivos Carolyn Buchan 1997-2001 → Dwayne Wright 2001-2007 → Brian Mitchell 2007-2014 → Steven Tipman 2014-

DOCUMENTO INFORMATIVO SOBRE LA INICIATIVA DE ACCESO AL MERCADO

Viene de la página 1

La Iniciativa de Acceso al Mercado Canadiense ayuda a:

- Crecer y expandir su negocio mediante el comercio con Canadá
- Beneficiarse de acuerdos comerciales favorables
- Obtener una ventaja competitiva en el mercado canadiense
- Establecer contactos con socios comerciales potenciales
- Obtener consejos útiles para el éxito en las exportaciones

¿POR QUÉ COMERCIAR CON CANADÁ?

Canadá ocupa el décimo tercer lugar entre los países importadores más grande del mundo, y ofrece un mercado rico para sus productos. La proporción de la actividad económica de Canadá que depende del comercio internacional es la más alta entre los países del G-7. Per cápita, los canadienses importan el doble que los Estados Unidos. Canadá es también un país bilingüe que ofrece oportunidades para los exportadores en los dos idiomas oficiales inglés y francés.

PRODUCTOS ELEGIBLES

Casi todos los productos que entran a Canadá provenientes de estos 48 países bajo esta iniciativa pueden ingresar libres de aranceles y de cuotas. Las únicas excepciones son productos lácteos, aves de corral y huevos crudos o sin procesar.



Nota: Excluye Minerales Código HS26-27 y 71

Fuente: Industria Canada en línea (revisada 2014)

RESULTADOS

Los flujos comerciales de los 48 países elegibles han aumentado significativamente desde la entrada en vigor de la Iniciativa de Acceso al Mercado hace más de diez años. La mayor parte de las importaciones son productos básicos como: petróleo crudo, aluminio y caucho. Excluyendo los minerales, las importaciones de bienes de consumo también están experimentando un auge constante, llegando a los \$2,3 mil millones de dólares canadienses en 2013. Entre los bienes de consumo más populares se encuentran textiles, prendas de vestir, productos alimenticios, artículos de mesa, utensilios de cocina, artículos de sombrerería, alfombras, equipos eléctricos y electrónicos, artículos deportivos y joyas.

Esta información ha sido extraída del documento de información sobre la Iniciativa de Acceso al Mercado Canadiense de TFO Canada. Los miembros inscritos pueden descargar el documento completo en

www.tfocanada.ca/mip.php.

MODERNIZAR EL CONTROL DE LA SEGURIDAD DE LOS ALIMENTOS EN CANADÁ



La Agencia de Inspección Alimentaria de Canadá (AIAC) está enfrascada en la modernización del control de la salubridad de los alimentos en Canadá por medio de una nueva ley sobre la seguridad de los alimentos. La nueva ley consolida tres leyes de la AIAC en un solo conjunto de disposiciones para el control de todos los alimentos importados, exportados o destinados al comercio interprovincial en Canadá. Las nuevas disposiciones regulatorias abordarán cuatro aspectos clave:

1. Identificación y otorgamiento de licencias a empresas de alimentos autorizándoles a realizar determinadas actividades
2. Fortalecimiento de las medidas de seguridad de los alimentos con un enfoque en la prevención, buenas prácticas de producción, y certificación en sistema ARPCC
3. Plan Preventivo de Control Escrito (PCP) para documentar los riesgos y controles preventivos, que demuestren cómo se cumplen las normas de sanidad de los alimentos
4. Trazabilidad para seguir el movimiento de los alimentos un paso hacia adelante y un paso hacia atrás en su recorrido por la cadena de suministro

Canadá es el sexto mayor importador de productos agrícolas y agroalimentarios

en el mundo. En la última década, ha habido un número de tragedias vinculadas a la [retirada del mercado](#) de ciertos alimentos en Canadá, como la retirada de espinacas contaminadas con salmonella en 2013. La AIAC también ha observado un auge en la ocurrencia de alérgenos no declarados en productos alimenticios. Son estos tipos de peligros los que impulsan a la AIAC a modernizar sus leyes y reglamentos en materia de seguridad de los alimentos. La AIAC desarrolló consultas con micro y pequeñas empresas a través de todo de Canadá del 17 de abril al 30 de junio de 2015. Se espera que la nueva ley entre en vigor después de 2016.

Para conocer más acerca de esta iniciativa, visite el [sitio web](#) de la AIAC.

EL MERCADO CANADIENSE SOBRE CUERO, MARROQUINERÍA Y VESTIMENTA DE CUERO

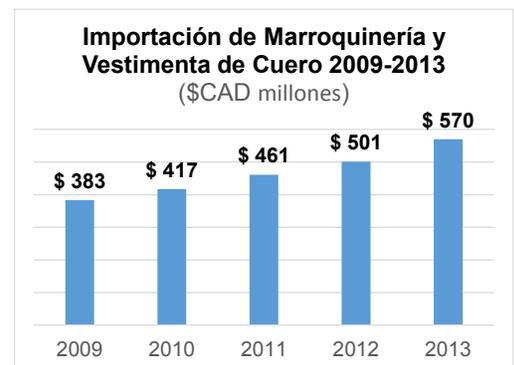
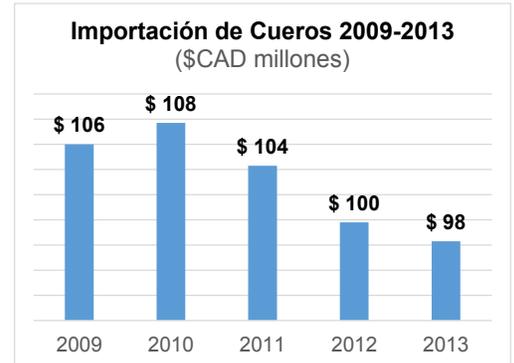
Reconocido por su suavidad, durabilidad y lujo, el cuero ha reaparecido en como uno de los principales estilos de moda en los últimos años, tanto en [pasarelas](#) como en las [tiendas](#) minoristas canadienses. Si bien artículos clásicos como las chaquetas de cuero, cintos y bolsas siguen siendo usuales, también han aparecido nuevos diseños que van desde vestidos de cuero, hasta pantalones, camisas de vestir, así como detalles más sutiles, como las mangas de un abrigo o suéter. Existe una amplia variedad de colores, diseños y texturas, pero el negro y los colores neutrales siguen siendo los más populares.

Los fabricantes canadienses de artículos de cuero reportaron las [ventas más altas](#) en cinco años, en 2013 alcanzando un total de \$430,7 millones de dólares. Además, Canadá importó unos \$98,3 millones de dólares por concepto de cuero y pieles ese mismo año, como cuero de bovino curtido (\$9,2 millones), pieles de ganado sin curtir o pieles saladas en húmedo (\$4,3 millones), pieles de oveja o cordero curtidas (\$2,1 millones), y pieles charoladas o chapadas (\$1 millón).

Las importaciones canadienses de artículos de cuero terminados y de ropa aumentaron significativamente entre 2009 y 2013 llegando a \$303 millones y \$267 millones respectivamente. Los principales productos fueron bolsos de cuero (\$163 millones), ropa (\$90 millones), guantes (\$111 millones), y artículos deportivos (\$71 millones).

Italia continúa a la cabeza de los suministradores de cueros y pieles de calidad superior, mientras que China se ha convertido en una alternativa de bajo costo. Existen oportunidades amplias para los exportadores de otros países, como hemos podido observar recientemente en los avances hechos por países como Vietnam, Indonesia y Colombia. Si bien los exportadores tienen que cumplir con las estrictas normas canadienses para la importación de [productos de origen animal](#), la mayoría de los artículos de cuero terminados y pieles en bruto tratadas adecuadamente pueden entrar al país tras una simple inspección visual en la frontera.

Esta información ha sido extraída del estudio de mercado de TFO Canada titulado "Cuero, Marroquinería y Vestimenta de Cuero". Los miembros inscritos pueden descargar el documento completo en www.tfocanada.ca/mip.php.



Fuente: Industria Canada en línea (revisada 2014)

EN SU TRIGÉSIMO QUINTO ANIVERSARIO TFO CANADA REMEMORA DESIGN AFRICA



Kpando Pottery, Ghana

Al recordar algunos de los momentos más importantes en el trabajo de TFO Canada en estos 35 años promoviendo el desarrollo económico sostenible a través del comercio con los países en desarrollo, el programa *Design Africa* es uno que se destaca. *Design Africa* fue lanzado en 2006 para ayudar a los artesanos y productores africanos de decorados para el hogar a ampliar sus negocios a través del acceso al mercado canadiense e internacional. El programa estaba dirigido a

pequeñas y medianas empresas de siete países africanos, quienes recibieron seminarios, capacitación y asistencia práctica en la creación de diseños con atractivo internacional. Parte del éxito de *Design Africa* está vinculado a la creciente popularidad de los diseños africanos en todo el mundo. El empleo de materiales naturales, hermosos acabados, y refinado gusto, les ha ganado a los diseñadores africanos reputación por la calidad y originalidad de su trabajo. Un elemento clave de inspiración para las empresas participantes fue preservar la rica tradición de diseño en sus países de origen. Partiendo de un firme arraigo en su patrimonio cultural, los diseñadores africanos lograron integrar toques modernos que cautivaron a los compradores internacionales. Se combinaron técnicas

artesanales indígenas de tejido a mano con nuevas habilidades para mejorar los réditos de sustento en favor de las comunidades locales, especialmente de las mujeres. El programa *Design Africa* también ofreció entrenamiento sobre cómo promover sus productos de decoración para el hogar en Canadá. Muchas de las empresas tuvieron la oportunidad de exhibir sus productos en ferias de diseño canadienses en Montreal y Toronto, donde TFO Canada organizó encuentros con importadores y mayoristas interesados en artículos de África.

Este es un resumen de un artículo en la edición de agosto de 2008 de la revista de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Design Africa: "Los diseñadores africanos seducen al mercado internacional de decoración de interiores"

ACTIVIDADES DE TFO CANADA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE ENTRADA AL MERCADO: PRESENTACIONES FINALES

ABRIL DE 2015

Coincidiendo con la llegada a su fin del semestre de invierno este abril, TFO Canada organizó una serie de presentaciones finales de las tres universidades participantes en el programa de estudio de entrada al mercado. Dos equipos de estudiantes de Maestría en Administración de Empresas (MBA) de la universidad Wilfred Laurier participaron este año. La primera presentación giró en torno a las oportunidades que brindó Canadá a un grupo de productores de mango de la República Dominicana, y la segunda trató acerca del trabajo con una empresa boliviana productora de mantas de alpaca en el que se le brindó recomendaciones personalizadas de entrada al mercado. Asimismo, estudiantes de la Universidad de Victoria hicieron una presentación sobre el estudio y estrategia de entrada al mercado que elaboraron para una empresa de cafés especiales de Honduras.



Presentación conducida por estudiante MBA de la Universidad Wilfrid Laurier

MISIÓN PERUANA A LA FERIA DE LA CPMA 2015 EN MONTREAL

DEL 13 AL 17 DE ABRIL DE 2015

TFO Canada en colaboración con la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX) y la Oficina Comercial del Perú en Canadá (OCEX Toronto) organizó una misión de exportadores a la mayor feria comercial de Canadá de frutas y vegetales frescos: la feria CPMA Montreal 2015. En la misión participaron tres empresas peruanas con una gama de productos: jengibre orgánico, cúrcuma, aguacates Hass, granadas, uvas, camotes o boniatos y plátanos orgánicos. La misión comenzó con una gira de familiarización de mercado

a los principales supermercados y distribuidores en Montreal. Los exportadores también asistieron a una presentación del Fruit and Vegetable Dispute Resolution Centre y pudieron tomar parte en una reunión de negocio de 45 minutos con potenciales compradores canadienses.

SEGUNDA MESA REDONDA INFORMATIVA PARA REPRESENTANTES COMERCIALES DE TORONTO

23 DE ABRIL DE 2015

Con el auspicio de la Cónsul General de Granada, (Hon) Sra. C. J. Augustine-Kanu, la representante regional de TFO Canada para Ontario, Alma Farias, organizó la segunda mesa redonda de información para representantes comerciales radicados en Toronto. Clarcia Christie, Gerente de Proyectos, Servicios de Información Comercial, de TFO Canada, compartió la importancia de disponer de información para acceder al mercado canadiense a través de una presentación titulada "Servicios de información comercial: el comercio internacional en un mundo digital". Los participantes pudieron ofrecer sus opiniones sobre los servicios en línea de TFO Canada y cómo hacer para servir aún mejor a los exportadores de sus países. La mesa redonda contó con la presencia de delegados de Mongolia, Sudáfrica, Chile, Perú, Indonesia, México, Granada, Sri Lanka, Argentina, Ecuador, Jamaica, Uruguay y Vietnam.

MISIÓN DE EXPORTADORES A LA FERIA DE SIAL TORONTO 2015

DEL 26 AL 30 DE ABRIL DE 2015

TFO Canada organizó una exitosa misión de exportadores a la feria de SIAL 2015 en Toronto, con la participación de 70 empresas y una muestra de más de 190 productos de Bolivia, Ecuador, El Salvador, Indonesia, Jordania, Marruecos, Santa Lucía y Túnez. La visita también abarcó una gira de familiarización de mercado a 8 establecimientos minoristas con asistencia de 102 personas en representación de 55 empresas, así como una sesión de información sobre el mercado de alimentos procesados que contó con presentaciones de Daniel

Miller, director ejecutivo de la dirección de importación y exportación de alimentos y protección al consumidor de la AIAC y de Nugroho Iskandar, gerente regional de operaciones en Estados Unidos y Canadá de la compañía Indofood CBP Sukses Makmur TBK. TFO Canada también organizó un total de 256 encuentros de negocios para los exportadores con 51 importadores.



Reuniones entre empresas en la cabina de TFO Canada, SIAL Toronto 2015

TFO CANADA CELEBRA SU TRIGÉSIMO QUINTO ANIVERSARIO

20 DE MAYO DE 2015

TFO Canada celebró su trigésimo quinto aniversario en compañía de sus directores ejecutivos pasados, los miembros de su junta directiva, sus empleados y asociados, funcionarios de ministerios gubernamentales canadienses y miembros del cuerpo diplomático. Las palabras de bienvenida fueron pronunciadas por el Presidente de la Junta, Pablo Hitchfield, seguido del Director Ejecutivo, Steve Tipman. Su Excelencia Sofía Cerrato, Embajadora de Honduras, compartió algunas anécdotas sobre el trabajo desarrollado por TFO Canada en su país. El principal orador de la velada fue Malcolm Brown, viceministro de desarrollo internacional del Ministerio de Asuntos Exteriores, Comercio y Desarrollo de Canadá, quién abordó la importancia de diseñar programas novedosos para la promoción del comercio como vía para el desarrollo.



El Trigésimo quinto aniversario reunió a Directores Ejecutivos del pasado y presente

EN EL MUNDO VIRTUAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES EL CONTACTO PERSONAL NO TIENE IGUAL

Hoy día buscar cualquier tipo de información es como buscar una aguja en un pajar, sobre todo si uno no conoce bien lo que está haciendo ni dónde buscar. Cada día se generan más de 2,5 exabyte de datos, lo cual es una cantidad de datos inmensa. Mantab, una empresa canadiense importadora de frutas en conserva y verduras de alta calidad, considera que el sitio web de TFO Canada está bien diseñado, es fácil de navegar y ofrece información comercial completa. Martine Nepton, quien participó en la Misión Comercial de TFO Canada a Expo Alimentaria en Perú, señala: “la comunicación con Bertrand Walle fue muy fácil, él es un caballero. Esa es la mejor manera que lo puedo describir. Le explicamos lo que esperábamos de la misión comercial y él entendió nuestras necesidades. Nos sentimos muy bien atendidos. Además nos recomendó algunos restaurantes muy buenos donde pudimos cenar con otros colegas canadienses en Perú.” Mantab afirma que esta organización de comercio cumplió con su prometido, y la experiencia fue mucho más allá de lo que Nepton y sus colegas podrían haber imaginado.

Mantab fue invitada a participar en la misión comercial, y a veces resulta abrumador cuando se hace algo por primera vez. TFO Canada, a través del Programa de Acceso al Mercado Canadiense, brindó apoyo financiero para que dos representantes de la empresa pudieran asistir a Expo Alimentaria en Perú. La empresa reconoce la importancia de aprovechar



Compradores Mantab discuten acerca de oportunidades de negocios con el Ministro de Comercio y Turismo de Perú, Magali Silva, en la feria Expo Alimentaria

las oportunidades que se le presentan, y esta fue una gran oportunidad para ellos ya que la participación en la Misión Comercial de TFO Canada a Expo Alimentaria en Perú les permitió encontrarse con sus clientes peruanos existentes y además de conseguir otros clientes nuevos. La calidad de los proveedores participantes en la feria fue tal que Mantab pudo hacer pedidos de productos de dos proveedores mientras estaban allí. Cuando recibieron el pedido de pimientos rojos, pudieron comprobar que se trataba de un producto de calidad. El éxito fue tal que Mantab encargó un pedido aún mayor.

La lección más importante que aprendió

Nepton de su participación en la feria fue: “Lo importante es hacerse presente. Si uno desea conocer los proveedores, uno tiene que asistir personalmente, hacer contacto y estrecharle la mano a sus contrapartes. Es importante estrecharse la mano porque la comunicación por correo electrónico no es suficiente.” Mantab aprecia la oportunidad que tuvo de asistir a la Feria Alimentaria en Perú gracias a la Misión Comercial organizada por TFO Canada. Pero eso no fue todo, TFO Canada se aseguró de que Mantab sacara el provecho que buscaba haciendo indagaciones y escuchando las respuestas para luego responder a las necesidades del importador.

TFO Canada confronta el desafío de la pobreza global promoviendo el desarrollo económico sostenible a través de la información, consejo y contacto en exportación. Facilitamos el acceso al mercado canadiense y compartimos experticia 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 Relaciones Exteriores, Comercio y Desarrollo Canadá

© Trade Facilitation Office Canada / Bureau de promotion du commerce Canada 2015



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