

# EXPORTANDO A CANADÁ-NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

## EDICIÓN RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

### EN ÉSTE NÚMERO

1. La Responsabilidad Social Empresarial
2. Acuerdos de Equivalencia con Otros Países Relativos a Productos Orgánicos
3. Materiales de TFO Canada sobre Responsabilidad Social Empresarial (RSE)
4. Estudio de mercado sobre alimentos Orgánicos, Étnicos y de Comercio Justo
5. El papel de Canadá en el avance de una conducta empresarial responsable
6. Actividades de TFO Canada
7. Historia de Éxito: Caficosta “El bien común inspira y fortalece a cooperativa cafetera colombiana”

FLORVERDE



SUSTAINABLE  
FLOWERS



### LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

En mi trabajo como parte de una organización que se esfuerza por crear asociaciones sostenibles en el sector privado entre exportadores de países en desarrollo y compradores canadienses y extranjeros, a menudo me preguntan sobre el papel que pueden desempeñar las empresas en brindar asistencia internacional.

Continúa en la pagina 2

### WEBINARS PRÓXIMOS

<a href="#">Servicios en Línea de TFO Canada</a>	<a href="#">TFO Canada Online Services</a>
Abril 6, 2017 a las 1pm	Mayo 18, 2017 a las 10:30am

## LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Si tomamos en cuenta que los países miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (CAD, OCDE) reportó un presupuesto de \$132,000 millones de dólares estadounidenses en 2015<sup>1</sup>, nos damos cuenta de que existen limitaciones en cuanto a recursos que puedan dirigirse a proyectos de desarrollo internacional. Además, a las necesidades corrientes se suman los desafíos relacionados con la asistencia humanitaria para las poblaciones desplazadas, los desastres naturales y la ayuda de emergencia.

En tal contexto, es lógico que el sector privado pueda desempeñar un papel muy importante en materia de asistencia internacional, especialmente en lo que se refiere a crear un crecimiento económico sostenible en los países en desarrollo. Uno de los mecanismos que está creciendo en popularidad es el establecimiento de asociaciones público-privadas (APP) por medio de las cuales una empresa y una entidad del sector público (a menudo instituciones federales, provinciales o estatales o municipales) contribuyen financieramente a un proyecto o programa. Los beneficios que pueden derivarse de tales arreglos incluyen la creación de un valor compartido en el que se alcanzan tanto objetivos de negocio como de desarrollo, una inyección de capital adicional a un proyecto determinado y la ventaja de que ambas partes aporten prácticas alternativas de gestión y ejecución. Todo esto puede conducir a la postre a un mayor impacto en los países en desarrollo en los que se realiza la inversión.

Si bien algunos han equiparado la inversión de una empresa en proyectos de desarrollo como parte de su estrategia de Responsabilidad Social Empresarial, en nuestra opinión sería de gran provecho ir un poco más allá y alinear dichas inversiones a sus objetivos generales de negocio, y verlos como parte de la gestión de una cadena de suministro global.

En consonancia con este concepto, el Gobierno de Canadá ha adoptado un “enfoque para reducir la pobreza mediante el que apoya incentivos orientados al mercado para que el sector privado realice inversiones que consigan resultados de desarrollo significativos.”<sup>2</sup>

### Steve Tipman

Director Ejecutivo  
TFO Canada



<sup>1</sup>“Development aid in 2015 continues to grow despite costs for in-donor refugees” OECD. 13 April 2016  
From Global Affairs Canada’s website: “Private Sector as Partners in Development”

## Acuerdos de Equivalencia con Otros Países Relativos a Productos Orgánicos

Todos los productos agroalimentarios importados también deben estar certificados bajo el sistema de certificación canadiense llamado Régimen Orgánico de Canadá, (Canada Organic Regime) siguiendo las mismas normas y regulaciones estipuladas en las Normas Orgánicas Canadienses, así como en las Regulaciones de Productos Orgánicos (2009). Por tanto, los productos importados certificados como orgánicos se evalúan mediante el mismo proceso de certificación y evaluación que se aplica a los alimentos orgánicos producidos en Canadá. Los productos agrícolas importados también pueden ser certificados conforme a un acuerdo de equivalencia entre Canadá y el país exportador. Este tipo de acuerdo sólo se establece cuando Canadá analiza y compara el sistema regulador del país exportador y el suyo propio para asegurarse así que las normas y principios son congruentes. En el caso de un acuerdo de equivalencia, los productos son evaluados y certificados a través del sistema de certificación orgánica del país exportador, que se considera equivalente a las normas y regulaciones canadienses, y por lo tanto pueden comercializar sus productos como orgánicos cuando exportan a Canadá.

Los productos de países que actualmente no tienen un Acuerdo de Equivalencia con Canadá deben cumplir con los requisitos tanto del país importador como los del Régimen Orgánico de Canadá para ser comercializados como orgánicos en Canadá.

Para obtener más información sobre las regulaciones que afectan a los productos agrícolas orgánicos importados, visite [“Organic Equivalency Arrangements with Other Countries”](#)

## Materiales de TFO Canada sobre Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

En su catálogo de información comercial, TFO Canada cuenta con una serie de materiales para orientar a los exportadores y exportadores potenciales a través del proceso de inclusión de procesos de responsabilidad social empresarial en todos los aspectos de sus operaciones, así como la inclusión de sistemas de gestión ambiental en las organizaciones. Estos materiales son:

1. Guía de Responsabilidad Social Empresarial Environmental Management System Guide
2. Guía del Sistema de Gestión Ambiental
3. Presentación en línea (Webinar) sobre la “Guía de Responsabilidad Social Empresarial”

Ingrese a [www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca) usando su nombre de usuario y contraseña para acceder a las dos guías, si no tiene un nombre de usuario y una contraseña, regístrese con nosotros en el sitio web para acceder a este valioso contenido.

### El dato comercial de Tipman:

Al hacer negocios a escala internacional, no debe subestimarse la importancia de entender la cultura empresarial del cliente. Por ejemplo, al hacer negocios con un comprador canadiense, usted podría notar que el lenguaje formal sólo se emplea al comienzo de una relación. Si bien al principio es costumbre dirigirse a las personas con el término de “Sr.” o “Sra.” seguido del apellido, los canadienses suelen pasar rápidamente a utilizar el primer nombre. Esto es en realidad bastante similar en otras “culturas más jóvenes” como en Estados Unidos de América y Australia.

## ESTUDIO DE MERCADO SOBRE ALIMENTOS ORGÁNICOS, ÉTNICOS Y DE COMERCIO JUSTO

Canadá es el cuarto mayor mercado de productos orgánicos en el mundo. El mercado orgánico en Canadá se triplicó en valor desde 2006 y actualmente se valora en más de 4 mil millones de dólares CAD al año. Más de 20 millones de canadienses compran productos orgánicos semanalmente lo que representa más de la mitad de la población del país. Al mismo tiempo, el mercado orgánico representa sólo el 4,7% del total de ventas de alimentos en Canadá. La provincia de Colombia Británica es el mayor mercado orgánico de Canadá por porcentaje de consumo, donde un 66% de la provincia compra productos orgánicos semanalmente. Sin embargo, el mayor mercado de productos orgánicos en Canadá, en cantidad total de ventas, es la provincia de Ontario con más de mil millones de dólares en ventas anuales.

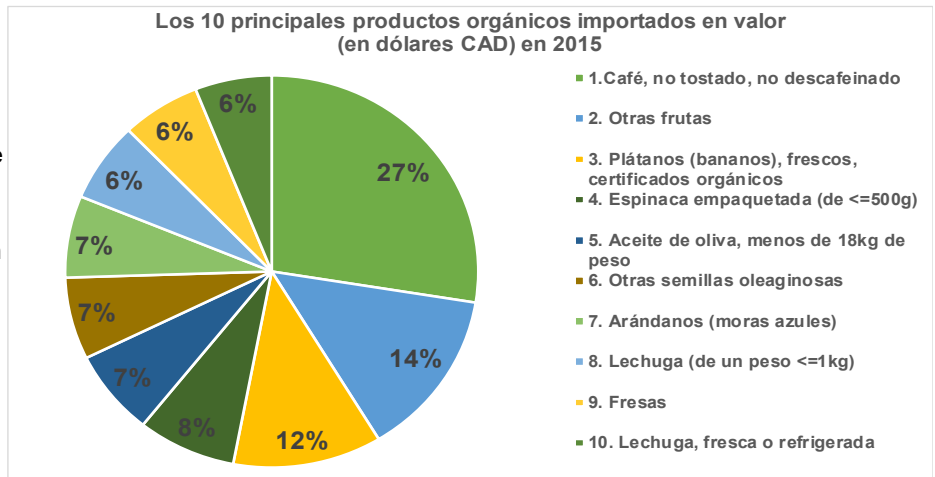
### Productos

El gráfico que aparece debajo muestra los 10 principales productos orgánicos que se importaron a Canadá en 2015. De 2014 a 2015, los arándanos (moras azules) orgánicos registraron la mayor tasa de crecimiento, con un crecimiento del 38,3%, seguidos por los bananos orgánicos con un 31,4% crecimiento. Mientras tanto, el producto con mayor crecimiento, en peso (kg), fue otras semillas oleaginosas orgánicas, con un crecimiento del 22%, seguido, otra vez, por bananos orgánicos con un crecimiento del 17,5%. La mayor caída la sufrió la lechuga, con una reducción del 18,8% de 2014 a 2015.

### Países

Estados Unidos es el principal exportador de alimentos orgánicos a Canadá, tanto por valor en dólares canadienses como en peso total, con \$386.177.092 millones de dólares y 121.187.940 kilogramos exportados en 2015. Más de 100 países exportan alimentos orgánicos a Canadá. Durante el periodo de 2014 a 2015, Honduras experimentó el mayor auge de demanda de productos orgánicos de parte de Canadá. El país experimentó un aumento de la demanda de un 86,5% en dólares canadienses y de 63,9% en peso (kg). La demanda por productos orgánicos de Chile también creció exponencialmente de 2014 a 2015 en un 57,1% en dólares canadienses, mientras que el segundo mayor crecimiento en peso (kg) fue registrado por Perú con una tasa de crecimiento interanual del 40,1%.

*Esta información está extraída del estudio de mercado "Alimentos Orgánicos, Étnicos y de Comercio Justo". Miembros registrados pueden bajar el informe completo en [www.tfocanada.ca/mip.php](http://www.tfocanada.ca/mip.php).*



## EL PAPEL DE CANADÁ EN EL AVANCE DE UNA CONDUCTA EMPRESARIAL RESPONSABLE

Durante un período considerable de tiempo, los impactos sociales, económicos, ambientales y otros de las empresas multinacionales sobre las sociedades en las que operan han sido un tema de actualidad a nivel internacional. Las inquietudes de diferentes sectores interesados ofrecen diferentes perspectivas de las responsabilidades sociales empresariales de las empresas en su conjunto y han hecho que tanto los ciudadanos como ONGs defensoras del medio ambiente las hagan responsables de sus acciones, o inacción, con respecto a los efectos negativos en la sociedad de sus conductas.

En calidad de entidad monitorea internacional, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) cuenta con publicaciones como las líneas directrices para las empresas multinacionales que abordan el tema de la responsabilidad social de las empresas. La OCDE también produce materiales diversos como directrices de diligencia debida. Igualmente tiene disponible una serie de publicaciones específicas por industria, tales como:

1. Sector de vestimenta y calzado
2. Sector Financiero
3. Cadenas de suministro de productos agrícola

El Departamento de Asuntos Mundiales de Canadá preside un comité interdepartamental llamado Punto Nacional de Contacto de Canadá (PNC) para las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. El propósito principal del PNC es promover las Directrices en la comunidad empresarial canadiense, organizaciones de empleados y otras partes involucradas en las Directrices. El PNC hace esto mediante foros y consultas con estos grupos. Para obtener más información sobre el papel de Canadá en las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, haga clic [here](#).

## ACTIVIDADES DE TFO CANADA

### EVENTO DE CAPACITACIÓN PARA REPRESENTANTES COMERCIALES EN OTTAWA

MARZO 22 Y 23, 2017

TFO Canada organizó un evento de capacitación para representantes comerciales radicados en Ottawa el 22 de marzo (en inglés) y el 23 de marzo (en francés). Las gerentes de proyectos de TFO Canada, Marysabel González y Amandine Gakima, impartieron sesiones interactivas sobre “Preparación para Exportar.”

La Agencia de Inspección Alimentaria de Canadá apoyó el evento con una presentación sobre “Modernización del sistema canadiense de etiquetado de los alimentos”. Al evento asistieron representantes comerciales de África, Asia, América Latina y el Caribe.

*Capacitación de representantes comerciales (Inglés)*



Director Marshall Gallardo dirigiéndose a los representantes comerciales

Nancy Lemieux, de la CFIA, presentando “Canada’s Food Labelling Modernization”

*Capacitación de representantes comerciales (Francés)*



9 representantes comerciales de países de habla francesa asistieron al evento.

Gerente de Proyecto Amandine Gakima presentando “Preparación para Exportar”



Gerente de Proyecto Marysabel Gonzalez presentando “Preparación para Exportar”



Director Marshall Gallardo presentando en frente de los representantes comerciales

## ACTUALIZACIÓN SOBRE EL PROYECTO DE ARTISAN HUB

### TFO CANADA TRABAJA CONJUNTAMENTE CON APPAREL TEXTILE SOURCING CANADA (ATSC)

LOS PRODUCTOS DE ARTISAN HUB SE EXHIBIRÁN EN LA FERIA-EXPOSICION APPAREL TEXTILE SOURCING (ATSC)

AGOSTO 21 AL 23, 2017

#### EN EL INTERNATIONAL CENTRE EN TORONTO

En enero de 2017, como parte del proyecto Artisan Hub, 30 empresas fueron seleccionadas para venir a Canadá en 2017 a exhibir sus productos. Estas pequeñas y medianas empresas provienen de ocho países: Bangladesh, Camboya, Nepal, Madagascar, Etiopía, Lesoto, Uganda y Haití, las cuales ofrecen una amplia gama de productos de decoración para el hogar, prendas de vestir y accesorios de moda únicos y hechos a mano. Ellas exhibirán sus productos en la feria comercial Apparel Textile Sourcing Show (ATSC), que tendrá lugar en el International Centre de Toronto del 21 al 23 de agosto de 2017. Visite el sitio web [www.artisanhub.ca](http://www.artisanhub.ca) para conocer sobre todas las actividades de este proyecto.

## CONTINUA ACTIVIDADES DE TFO CANADA

### SEMINARIO SOBRE EL MERCADO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS FRESCOS

**ENERO 26, 2017**

Alma Farias, representante regional en Toronto, organizó un seminario en colaboración con CPMA y OPMA sobre “La industria canadiense de productos agrícolas frescos y tendencias del mercado” ante representantes comerciales en Toronto el 26 de enero de 2017. Asistieron 14 representantes comerciales de 11 países: Malasia, Tailandia, México, Jamaica, Colombia, Afganistán, Costa Rica, Chile, Ecuador, Sudáfrica y Filipinas.



Presentando “La industria canadiense de productos agrícolas frescos y tendencias del mercado”

### SESIÓN SOBRE LOS SERVICIOS DE TFO CANADA

**ENERO 26, 2017**

El 26 de enero de 2017, Marc Germain, representante regional en Quebec y Steve Tipman, Director Ejecutivo de TFO, informaron a representantes de Haití, Chile, Colombia, Argentina,



Director Ejecutivo Steve Tipman dirigiéndose a los representantes comerciales

México, Honduras y Ecuador sobre los servicios que ofrece TFO Canada.

### ENTRENAMIENTO EN COSTA RICA DE PREPARACIÓN PARA EXPORTAR

**ENERO - MARZO, 2017**

La Gerente de Proyectos de TFO Canada, Marysabel González, participó e impartió dos módulos de capacitación sobre “Investigación de Mercados” y “Opciones de Entrada al Mercado” a exportadores de servicios durante sesiones celebradas en Costa Rica del 28 de febrero al 1 de marzo de 2017 como parte del proyecto de acceso al Comercio implementado en el marco de la iniciativa de socios comerciales, en el que se impartieron una serie de sesiones de preparación para la exportación en los sectores de Tecnología de la Información y las Comunicaciones (ITC), Servicios de Atención de Salud, Servicios Educativos y Educación Ambiental. Las sesiones estuvieron destinadas a preparar a exportadores nuevos y



Gerente de Proyectos Marysabel González con exportadores de servicios de Costa Rica

existentes en el proceso de exportación.

### SERIES DE SEMINARIOS DE CAPACITACIÓN EN MÉXICO, COLOMBIA Y PERÚ

**FEBRERO - MARZO 2017**

Como parte del proyecto “Mejoramiento del acceso al mercado y preparación para la exportación de pequeñas y medianas empresas de la Alianza del Pacífico”, la Gerente de Proyectos de TFO Canada, Marysabel González, junto a representantes de PROMEXICO, PROMPERU y PROCOLOMBIA impartieron seminarios durante los meses de febrero y marzo de 2017. Estos seminarios se orientaron a educar a las PYME exportadoras sobre el mercado canadiense de

importación. Las más de 200 empresas que participaron en los seminarios pudieron conocer sobre vacíos en materia logística, entidades regulatorias, responsabilidad social empresarial, sistemas de gestión ambiental, inclusión de género y normas de producción orgánica.



Oficiales comerciales de ProMexico, PromPeru y ProColombia con exportadores

### SEMINARIO TÉCNICO SOBRE EL PROCESAMIENTO DEL CACAO EN GHANA

**MARZO 22, 2017**

TFO Canadá, en asociación con la Ghana Export Promotion Authority (GEPA) y la Ghana National Chamber of Commerce and Industry (GCCCI) organizó un seminario técnico sobre “El mercado canadiense de importación de cacao procesado” para las pequeñas y medianas empresas (PYME) de la industria como parte del plan de acción de ambas organizaciones tras participar en el entrenamiento para instituciones de apoyo al comercio en 2015. El seminario fue impartido por Bertrand Wall, asociado de TFO Canada, el 22 de marzo en Accra y tuvo como objetivo ofrecer a las PYME de procesamiento de cacao una visión general del mercado canadiense, su potencial y sus exigencias.



Exportadores de Cacao de Ghana posando después del seminario

# HISTORIA DE ÉXITO: CAFICOSTA

## EL BIEN COMÚN INSPIRA Y FORTALECE A COOPERATIVA CAFETERA COLOMBIANA

Con el objetivo de optimizar la contribución de Canadá a los Acuerdos de Libre Comercio con Colombia, el proyecto Mecanismo de Respuesta de Socios Comerciales (TPRF, por sus siglas en inglés) de TFO Canadá organizó una misión comercial de productos orgánicos a Canadá, para ayudar a las pequeñas y medianas empresas colombianas a alistarse para exportar. El objetivo de las actividades de promoción comercial persigue reducir la pobreza y la desigualdad de género, y promover el desarrollo sostenible. Juan Carlos García, Gerente de la Cooperativa Caficosta, tuvo la oportunidad de ser parte de la misión comercial a Canadá y pudo visitar Montreal y Toronto.

Juan Carlos García sabe que establecer vínculos fuertes es un trabajo duro y reconoció que con la ayuda de un aliado de confianza las cosas pueden suceder más rápidamente. A través del proyecto de TFO Canada, Caficosta pudo fortalecer sus vínculos con una compañía de café con sede en Montreal con la que pudo tener una cita planificada en persona. La reunión sirvió a la cooperativa a entender y responder a las necesidades del cliente, lo que se tradujo en un pedido de 18 contenedores de café orgánico y de comercio justo, valorados en \$1,072,500 de dólares USD. La Cooperativa Caficosta representa a 2,600 pequeños productores, de los cuales 600 son mujeres.

TFO Canada sabe que cuando la gente puede ayudarse a sí misma, el mundo se beneficia, y que es importante que tanto hombres como mujeres tengan las mismas oportunidades de salir de la pobreza. Uno de los mayores retos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas colombianas es la falta de información sobre el mercado de importación canadiense. Además, aunque saben que los productos orgánicos son importantes, los productores no entienden el proceso de certificación y las ganancias por valor agregado de la producción orgánica certificada.



Para garantizar que los pequeños y medianos productores colombianos tuvieran éxito en la misión comercial, los organizadores programaron 150 reuniones. Según Juan Carlos García, “el proyecto me ayudó a entender lo que los clientes esperan de nuestros productos. Ellos quieren una ‘calidad de taza’ y un suministro continuo, además de la certificación orgánica y de comercio justo.” Gracias al proyecto, Juan Carlos García descubrió que también existe un mercado para el cacao orgánico. La Cooperativa trabaja ahora con sus productores para mejorar la calidad de sus productos de forma que cumplan con los estándares canadienses. Si bien Caficosta logró hacer una venta cuantiosa a compradores canadienses, no se trata sólo de ganancias: la gente importa. “Cincuenta centavos de cada dólar por libra de café se regresan al productor de la siguiente manera: 30 centavos, que es la “prima orgánica” va directamente al productor, y 20 centavos, que es la prima de comercio justo, es administrado por la cooperativa para programas sociales para los productores.”

La Cooperativa Caficosta ofrece también brinda seguro de vida a sus productores. Treinta y seis estudiantes hijos de los productores reciben becas y estudian en las principales universidades de Colombia. Además, la cooperativa tiene asociaciones con proveedores de fertilizantes que hacen análisis de suelos, cuyo servicio no les cuesta a los productores de café. También ofrecen créditos de servicio a los productores de café que cumplan requisitos específicos.

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