

EXPORTANDO A CANADÁ-NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

TRABAJO EN COLABORACIÓN CON LOS EXPORTADORES DE PAÍSES EN DESARROLLO PARA EMPODERARLOS A EXPANDIR SUS EXPORTACIONES

EN ÉSTE NÚMERO

1. Nuestro Futuro Juntos
2. Estudios sobre el Mercado Canadiense: Productos Naturales para la Salud
3. Las Cinco Tendencias a Seguir en el 2018
4. Proyecto Artisan Hub: Desarrollo Comercial Sostenible a través de los Sectores de Herencia Cultural en PMA
5. Acceso al Mercado y Preparación para la Exportación para pequeñas y medianas empresas de países de la Alianza del Pacífico
6. Actividades de TFO Canadá
7. Historia de Éxito: La Nueva Oficina Comercial del Consulado General de Filipinas en Toronto Encuentra el Socio Apropiado en TFO Canadá



NUESTRO FUTURO JUNTOS

Para muchos de nosotros, diciembre es el mes en que reflexionamos sobre los logros del año, celebramos la temporada navideña, pasamos tiempo con la familia y los seres queridos y hacemos planes para el futuro. Si bien muchas de estas actividades se desarrollan en el plano personal, dada la cantidad de pequeñas y medianas empresas que TFO Canadá apoya, sabemos que a menudo estas también comprenden a los negocios.

En los últimos tiempos, nuestro equipo en TFO Canadá ha estado reflexionado mucho sobre el trabajo que hacemos, sobre la ayuda que brindamos, así como sobre los países, instituciones y empresas con las que trabajamos y sobre lo que podríamos hacer en el futuro. Estas reflexiones nos han servido para determinar algunos temas importantes que nos servirán para establecer nuestros planes para el futuro.

La nueva política de asistencia internacional feminista canadiense:

En junio del 2017, el gobierno canadiense lanzó su nueva política de asistencia internacional, la cual se orientará a asistir a las naciones más pobres, vulnerables y frágiles. Tal como indicara la Ministra de Desarrollo Internacional y la Francofonía, Marie-Claude Bibeau, “Esta política refleja las contribuciones de todas las partes interesadas y es fiel a los valores canadienses. Las áreas de acción prioritarias se basan en evidencia clara y toma en cuenta la experiencia de Canadá y su ventaja comparativa. Esta política también se acomoda con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, que se

propone erradicar la pobreza para el año 2030.”

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas (ODS):

Al estudiar los 17 ODS, podemos ver rápidamente que la función de TFO Canadá debe centrarse en unos pocos. Igualmente reconocemos que existen interdependencias entre los objetivos. La relación más clara que observamos entre nuestro trabajo y los ODS es con el Objetivo 5: Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas, y el Objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

El papel de las nuevas tecnologías:

TFO Canadá considera que el comercio electrónico transformará el mundo de los negocios y del comercio mundial a un ritmo sin precedente, y abrirá el mercado internacional a las pequeñas y medianas empresas (¡incluso a las microempresas!). Una publicación de septiembre de 2017 del Centro de Comercio Internacional, titulada *New Pathways to e-Commerce* (Nuevas vías hacia el comercio electrónico, en español), afirma que “el comercio electrónico transfronterizo representa ya el 12% de los bienes comerciados en todo el mundo, y se espera que crezca al doble del ritmo del comercio electrónico doméstico.” Sin embargo, aún existen desafíos importantes para las pequeñas y medianas empresas, especialmente de países en desarrollo, para sacar provecho del comercio electrónico.”

Los acuerdos de libre comercio de Canadá: Canadá es vista frecuentemente como una nación comercial que cuenta con muchos acuerdos comerciales que se han negociado y establecido en los últimos 25 años. Además de acuerdos comerciales con países desarrollados de la Unión Europea y los Estados Unidos, Canadá también ha firmado acuerdos de libre comercio con varios países en desarrollo como Honduras, Jordania, Ucrania, Perú y Colombia. TFO Canadá opina que a medida que el país continúe explorando oportunidades para modernizar los acuerdos existentes, y para negociar otros nuevos con otros países en desarrollo, los temas de desarrollo económico deberán formar parte integral de ellos. Estos acuerdos también tendrán un papel fundamental en la “Agenda de comercio progresista” de Canadá.

A partir de estos temas centrales, TFO Canadá elaborará su estrategia para los próximos 5 años. Durante el 2018. Usted tendrá la ocasión de conocer más sobre este proceso, ya que su aporte será muy importante. ¡Hay mucho más por venir sobre este tema!

En nombre del equipo de TFO Canadá, les deseamos unas felices fiestas y un próspero año 2018, lleno de éxitos en el comercio internacional.

Steve Tipman
 Director Ejecutivo
 TFO Canada



El dato comercial de Tipman: Para hacer ventas en el mercado internacional es necesario un fuerte compromiso de los principales líderes de su empresa. Si bien exportar puede ofrecer grandes beneficios, para que sean sostenibles, se debe invertir el tiempo, esfuerzo y los recursos adecuados con una visión a largo plazo. Si usted considera la exportación como un plan secundario, con un enfoque en los mercados extranjeros solo cuando sus ventas a escala nacional o regional disminuyen, es menos probable que tenga éxito. Para ser un exportador exitoso deberá tener primero una base sólida en su mercado nacional

ESTUDIOS SOBRE EL MERCADO CANADIENSE: PRODUCTOS NATURALES PARA LA SALUD

La creciente y diversa población canadiense está cada vez más interesada en su salud, lo que hace que muchos incorporen medidas preventivas de salud en sus vidas cotidianas. Este comportamiento proactivo, que ya se ha hecho común, de un estilo de vida saludable, ha traído consigo un mayor gasto por parte de los consumidores en productos de salud que no requieren receta y en productos naturales para la salud, en Canadá. Los productos naturales para la salud son una clase de productos que incluyen: suplementos de vitaminas y minerales, preparados a base de hierbas, medicamentos tradicionales y homeopáticos, probióticos y enzimas. En 2017, las ventas de productos para la salud en Canadá ascendieron a \$5,6 mil millones de dólares, lo que representa un crecimiento de casi un 16% sobre las ventas totales registradas en 2012.



Otros factores diversos también han contribuido al auge de la demanda de productos naturales para la salud. Entre ellos está el cambio demográfico considerable en Canadá, que consiste en el rápido crecimiento de la población de edad avanzada. Este segmento poblacional en Canadá constituye un segmento cada vez más amplio del mercado. Otro factor es el crecimiento de la población nacida en el extranjero, que ubica a Canadá entre los diez primeros países con mayor población nacida en el exterior, en el mundo. Estos canadienses nacidos en el extranjero son cada vez más diversos y traen consigo una demanda de hierbas medicinales tradicionales, como medicinas tradicionales chinas, las medicinas ayurvédicas del sudeste asiático y los tratamientos tradicionales de cuidado personal utilizados por comunidades descendientes de África en el Caribe, y en America Latina.

En los últimos cinco años, las importaciones de PNS han visto un crecimiento constante, con la excepción del año 2013, que registró una reducción sustancial. Esa disminución puede explicarse por la caída en las importaciones de hoja de coca y paja de

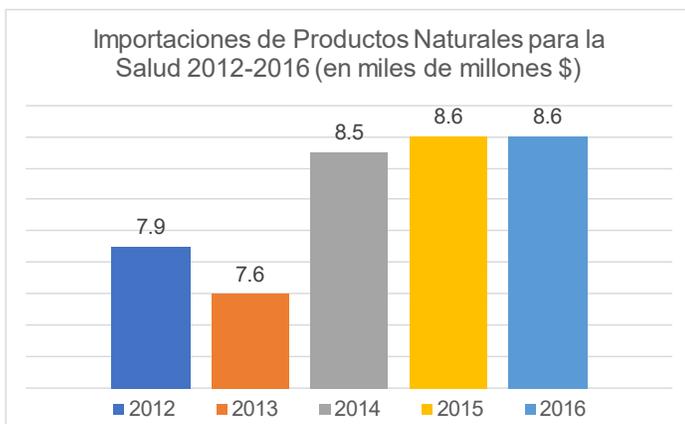
adormidera. Después del 2013 no se reportaron importaciones de paja de adormidera, y las importaciones de hoja de coca nunca volvieron a alcanzar los niveles del 2012. Ambos productos fueron eliminados del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de Canadá en el 2015. En los últimos tres años registrados, entre 2014 y 2016, las importaciones de PNS se han mantenido sin variación.

A pesar de ello, creemos que el mercado canadiense de importación de PNS ofrece muchas oportunidades para exportadores de países en desarrollo. Estas oportunidades comprenden tanto al suministro de insumos para muchos tipos de

productos a base de plantas, el sector de elaboración de suplementos nutricionales, como el abasto de súper alimentos ya sea en polvo, líquido o liofilizados para el sector de refrigerios, como las tiendas y servicios de batidos. A pesar de la disminución en las importaciones de harinas y alimentos de semillas oleaginosas o frutas oleaginosas (excepto la Mostaza y la Soya), se observa un auge de la demanda de los súper alimentos verdes, como por ejemplo, el polvo de moringa.

El crecimiento sostenido de las importaciones de estos productos puede atribuirse al aumento continuo de la importación de productos específicos, tales como medicamentos no clasificados de otro modo, medicamentos a granel que contienen alcaloides sin hormonas o antibióticos, vitaminas, provitaminas y sus derivados, grasas y aceites de pescado por solo nombrar algunos.

Esta información está extraída del estudio de mercado disponible en www.tfocanada.ca/mjp.php



LAS CINCO TENDENCIAS A SEGUIR EN EL 2018

Al acercarse el fin de otro año exitoso aquí en TFO Canadá, quisiéramos aprovechar esta ocasión para compartir las principales tendencias que observamos en el mercado canadiense para el 2018. En nuestra opinión, la clave para una estrategia de exportación exitosa es hacer coincidir lo que uno ofrece con las demandas actuales y futuras del mercado. A veces eso solo implica adaptar su estrategia de marketing del producto y su etiquetado al mercado canadiense, y otras veces requiere una reformulación del producto para garantizar una entrada exitosa al mercado.

1. Sabores del Medio Oriente. La población inmigrante de más rápido crecimiento en Canadá proviene del Medio Oriente, quienes traen consigo sus tradiciones culinarias y una demanda creciente de sus productos en su nuevo país. Productos como el humus, falafel, za'atar, halloumi, harissa así como vegetales y frutas orientales como berenjenas, quimbombó, calabaza amarga e incluso verde están experimentando un rápido crecimiento de la demanda.



2. Alimentos Vegetarianos y Veganos. A medida que el número de personas que prefieren las dietas vegetarianas y veganas continúa creciendo, también crece la demanda de productos a base de vegetales. Las proteínas de origen vegetal como los frijoles, la soja y las nueces seguirán viendo una demanda creciente en el mercado, así como versiones vegetarianas y veganas de productos convencionales como helados, yogures y carnes alternativas¹

3. Prendas de vestir con tecnologías avanzadas. Las telas de material de control climático usados para hacer ropa deportiva están viendo una fuerte demanda en el mercado. La ropa deportiva que también se puede usar como ropa informal (athleisure) que permite al cuerpo refrescarse cuando hace calor, y al mismo tiempo abriga cuando la temperatura baja repentinamente, tiene una gran demanda entre consumidores que andan cada vez más a la carrera. Estas ropas con tecnologías avanzadas son cada vez más comunes y su demanda ya no está impulsada solo por mujeres, sino también por niños y hombres².



4. Video juegos en todas partes. Ha habido un resurgimiento de las compañías de juegos en Canadá, con sede en Montreal y Toronto. Cada vez más, los juegos de video que se venden por todo el mundo son creados por estudios ubicados en estas dos ciudades canadienses. Pero, ante una mayor demanda, estas empresas están teniendo dificultades en encontrar la cantidad de empleados calificados que necesitan. No-

sotros anticipamos que habrá un auge, en el creciente interés, por parte de los creadores canadienses de video juegos, en buscar personal calificado en informática por todas partes del mundo, especialmente en lugares como India, Costa Rica, Perú, Nigeria y China.

5. Y mucho más. La pericia técnica en cadena de bloques (en inglés Blockchain), conocimientos básicos sobre Inteligencia Artificial, el "Internet de las Cosas", la Realidad Virtual y gestión de la nube continuarán teniendo una gran demanda. Y a medida que las firmas canadienses buscan una ventaja competitiva en ese terreno, busquen más allá de Canadá, para encontrar a las mejores firmas que les ayuden a posicionarse por encima del resto.

Entonces, mientras ustedes, exportadores de los sectores de alimentos, textiles, cosméticos y los servicios, preparan sus ofertas para el 2018, tengan en cuenta las corrientes que impulsan el mercado canadiense, para así asegurarse de lograr un verdadero éxito en sus exportaciones a Canadá, #ExporACanada!

¹ [Whole Foods Market Reveals Top Food Trends for 2018](#)

² [Apparel Textile Sourcing Canada Show to provide glimpse into global design and fashion trends for 2018 and beyond](#)

PROYECTO ARTISAN HUB: DESARROLLO COMERCIAL SOSTENIBLE A TRAVÉS DE LOS SECTORES DE HERENCIA CULTURAL EN PMA

En 2017, como parte del proyecto Artisan Hub, y en colaboración con el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), TFO Canadá brindó asistencia técnica a 30 pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los sectores de textiles especializados y prendas de vestir provenientes de ocho países menos adelantados (PMA); los países fueron Madagascar, Uganda, Lesoto, Etiopía, Haití, Bangladesh, Camboya y Nepal; para que participaran en la feria de textiles, ropa y moda Apparel Textile Sourcing Canada (ATSC), la cual tuvo lugar en Toronto entre el 20 y el 23 de agosto del 2017.



Material Promocional usado por Artisan Hub

Las 30 PYMES, que ofrecen una amplia gama de artículos únicos de decoración para el hogar hechos a mano, ropa y accesorios de moda, fueron escogidas mediante un extenso proceso de selección

durante visitas de campo y ferias de exposiciones en Montreal, Toronto y Vancouver en 2016. Para facilitar la preparación de las PYMES en las ferias, y con miras a generar ventas y establecer relaciones comerciales duraderas con compradores canadienses, el asociado de TFO Canadá, Jacques Nadeau, les proporcionó un manual interactivo de preparación para ferias comerciales, utilizando las redes sociales para ofrecer un enfoque por pasos, que consistió en hacer preguntas técnicas a las PYMES, las cuales debían reflexionar detenidamente para luego presentar sus respuestas; así como proporcionarles actualizaciones estratégicas regulares sobre las tendencias del mercado y las ofertas de productos de los principales compradores y cadenas en Canadá.

Este verano, las 30 empresas participaron en la feria comercial ATSC listas para encontrarse con sus contrapartes canadienses y entablar relaciones mutuamente beneficiosas y duraderas. Durante la feria, realizaron más de 500 contactos directos con importadores, minoristas y diseñadores canadienses, y pronostican generar ingresos por ventas de exportación cercanos a \$ 300,000 en el curso de los siguientes doce meses. Sobre la base de estos resultados positivos preliminares, TFO Canadá está haciendo un seguimiento asiduo con las empresas, proporcionándoles asesoramiento para guiarlos en sus relaciones con sus contactos canadienses, y los proveedores de servicios externos, para así lograr que se cumplan sin problemas los pedidos de productos recibidos durante la feria comercial ATSC.



ACCESO AL MERCADO Y PREPARACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

TFO Canadá, en asociación con cuatro instituciones de apoyo al comercio de países miembros de la Alianza del Pacífico (PROCHILE, PROCOLOMBIA, PROMEXICO y PROMPERU) está llevando a cabo un proyecto destinado a elevar la capacidad exportadora de pequeñas y medianas empresas exportadores, y ayudarles a entrar al mercado canadiense. Esta colaboración busca también elevar el apoyo a las PYMES en esos cuatro países, con vistas a maximizar los beneficios económicos y de desarrollo de los TLC (Tratados de Libre Comercio) durante la fase de implementación, con el objetivo de estimular el crecimiento económico local, particularmente de las regiones y grupos desfavorecidos, tales como las comunidades indígenas y las mujeres.

El primer elemento central del proyecto consistió en una serie de talleres temáticos que reunió a las cuatro instituciones de apoyo al comercio y a TFO Canadá. Las instituciones asistieron a sesiones de capacitación en Canadá, con el objetivo de desarrollar sus capacidades para responder mejor a las necesidades de las PYMES en áreas específicas, especialmente el sector agroalimentario y su potencial de comercio internacional.

El segundo elemento clave consistió en la transferencia de conocimientos de las instituciones de apoyo al comercio a las PYMES exportadoras de las cuatro regiones desfavorecidas identificadas en cada país.

Los 20 representantes de instituciones de apoyo al comercio capacitados impartieron un total de 16 seminarios a 433 PYMES (de las cuales 162 fueron empresas dirigidas por mujeres); y a partir de ahí se seleccionaron 80 empresas para participar en una siguiente "fase de creación de capacidades". Posteriormente el equipo de TFO Canadá evaluó y aprobó 20 empresas finalistas que luego formaron parte de un programa especial de capacitación de tres meses. Como parte de ese programa, las empresas recibieron capacitación y preparación para participar en una misión comercial en la Feria de Grocery Innovation Canada que se celebró en Toronto del 22 al 25 del pasado mes de octubre del 2017. Las 60 empresas restantes participaron en una fase de "desarrollo de estrategia de exportación" en la cual consultores de TFO Canadá las evaluaron individualmente, y les ayudaron a preparar estrategias de exportación individualizadas para cada una. Estas estrategias de exportación les permitieron a las 60 empresas conocer más sobre el mercado canadiense y sus regulaciones, y estar listas para participar en futuras misiones comerciales a Canadá.

El Proyecto para países de la Alianza del Pacífico ha beneficiado no solo a las PYMES de las regiones desfavorecidas identificadas en los cuatro países, las cuales han aprendido sobre el mercado canadiense, sus regulaciones, normas

y patrones de consumo; sino también ha impactado positivamente a los hombres y mujeres representantes de las cuatro instituciones de apoyo al comercio, quienes en el futuro podrán entrenar a otras PYMES e instituciones en otras regiones, creando así un efecto dominó en la transferencia del conocimiento sobre cómo prepararse para exportar al mercado canadiense.



ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ

Representante Regional y representantes comerciales de cinco países visitan Importadores Canadienses

Octubre 18, 2017

Montreal, Quebec



Marc Germain organizó la última de una serie de visitas y encuentros de representantes comerciales con importadores canadienses. Marc visitó Reliance Group, una casa comercial que se ocupa principalmente del congelado rápido por unidades (IQF) de frutas y verduras. Se reunió con representantes comerciales de Ecuador, Pakistán, Chile, Argentina, México (y Honduras y Colombia indirectamente, ya que no participaron, pero posteriormente pudieron trabajar para ayudar a Reliance a encontrar contactos en sus respectivos países). Actualmente se está haciendo un seguimiento para identificar nuevas fuentes de suministro para estos productos específicos. Esto tuvo lugar el 18 de octubre de 2017.

Misión de Comercio e Inversión a Canadá organizada por la Embajada de Filipinas y la Cámara de Comercio Canadiense de Filipinas (CanCham)

Octubre 25, 2017

Ottawa, Ontario

Nuestra Gerente de Proyectos para Asia y Medio Oriente, Marta Recinos, realizó una presentación sobre Cómo Exportar a Canadá y los Servicios que TFO Canadá ofrece en apoyo a iniciativas de exportación. La delegación de Filipinas estuvo integrada por siete empresas de los sectores de agricultura, alimentos y tecnología agrícola. También asistieron el senador Tobias Enverga y el ex embajador de Canadá en Filipinas Neil Reeder, quienes dieron la bienvenida a la delegación.



Presentación de la gerente de proyectos de Asia y el Medio Oriente a la Cámara de Comercio de Madagascar en Canadá

Octubre 27, 2017

Ottawa, Ontario

Nuestra Gerente de Proyectos, Amandine Gakima, hizo una presentación sobre los Servicios de Información Comercial de TFO Canadá ante una delegación de Madagascar. La Cámara de Comercio Canadiense-Madagascar organizó una misión comercial en la que tomaron parte 12 empresas de Madagascar que hicieron un recorrido por tres ciudades canadienses: Quebec, Montreal y

Ottawa / Gatineau, con el objetivo de conocer mejor el mercado canadiense y el consumidor canadiense.

Misión de compradores canadienses a Indonesia

Noviembre 12 al 21, 2017

Provincia Gayo y Ciudad Bandung, Indonesia

Como parte del proyecto de Asistencia para el Comercio y el Sector Privado Canadá-Indonesia (TPSA, por sus siglas en inglés) de el Conference Board of Canada, financiado por el Asuntos Mundiales de Canadá, TFO Canadá organizó dos misiones de compradores canadienses (café y calzado) a la provincia de Gayo y a la ciudad de Bandung en Indonesia del 12 al 21 de noviembre del 2017. Los compradores de café participantes incluyeron Coops Coffees, Bean North, Just Us, Lenoir & Lacroix, Los Beans y en representación del sector de calzado asistió Lisbeth Joe. Ellos se reunieron con cinco PYMES productoras de café de Indonesia y cinco PYMES de calzado, respectivamente. Los asociados de TFO Canadá, Normand Roy y Phil Zwibel, estuvieron presentes junto con el equipo del proyecto TPSA en Yakarta.



ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ

Presentación de TFO Canada en la Mesa Redonda Mundial de Ropa Ética (WEAR por sus siglas en inglés)

Noviembre 13, 2017
Toronto, Ontario



La Gerente de Proyectos, Amandine Gakima, y la Oficial de Gestión de Proyectos del CIID, Mylene Bordeleau, hicieron una presentación durante la mesa redonda de confecciones con una conciencia social llamada en inglés World Ethical Apparel Roundtable (WEAR). Ellas trataron la colaboración entre TFO Canada y el CIID en el marco de la iniciativa Artisan Hub, que como primer paso ayudó a empresas de un grupo de países a preparar estrategias de entrada al mercado de las cuales se seleccionaron 30 PYMES que participaron en una misión comercial a la feria textil Apparel Textile Sourcing Canada 2017 en Toronto el verano pasado.

TFO Canadá lanzó un Proyecto Piloto de Misión Comercial Virtual

Noviembre y Diciembre, 2017

En-Línea

Durante los meses de noviembre y diciembre del 2017, y en colaboración con instituciones de apoyo al comercio de República Dominicana y Ecuador, el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana CEI-RD y la Oficina Comercial de PROECUADOR en Toronto, TFO Canadá lanzó como proyecto piloto su primera Misión Comercial Virtual (MCV). El proyecto consiste en un encuentro virtual entre PYMES dominicanas y ecuatorianas listas para exportar e importadores canadienses. El proyecto piloto contó con el apoyo de nuestros representantes regionales Alma Farias y Marc Germain. Aunque los resultados finales aún están en curso, usted puede ver un corto video sobre el proyecto [aquí](#).



Proyecto de Fondo de Ayuda para Socios Comerciales en Egipto

Diciembre 10 al 14, 2017

Cairo, Egipto

En el marco del proyecto de Fondo de Ayuda para Socios Comerciales (TPRF, por sus siglas en inglés), nuestro representante regional en Montreal, Marc Germain, ha venido trabajando con



Egipto. El trabajo incluye la preparación e impartición de un seminario sobre el mercado canadiense de productos alimenticios, seguido de reuniones y visitas individuales con PYMES en El Cairo. Diez PYMES (de las cuales se espera la mitad sean empresas dirigidas o de propiedad de mujeres) serán seleccionadas para venir a Canadá y participar en SIAL 2018 en Montreal. El Seminario tuvo lugar en El Cairo el 10 de diciembre y las reuniones y visitas se efectuaron del 11 al 14 de diciembre (en El Cairo). Igualmente realizó una presentación de los servicios de TFO Canadá al Sustainable Economic Growth Synergy Group de la Federación de Industrias Egipcias (en inglés, Federation of Egyptian Industries) en la que también participó un grupo de la Embajada de Canadá en El Cairo.



HISTORIA DE ÉXITO: LA NUEVA OFICINA COMERCIAL DEL CONSULADO GENERAL DE FILIPINAS EN TORONTO ENCUENTRA EL SOCIO APROPIADO EN TFO CANADÁ

“Los servicios que ofrece TFO Canadá son muy únicos. Yo he visitado muchos países y nunca he visto esa oferta de servicios. TFO Canadá ayuda a otros países a exportar sus productos a Canadá, lo cual promueve las relaciones comerciales entre Canadá y esos países.

TFO Canadá proporciona los consultores comerciales que trabajan con los exportadores, y también la información de mercado; los contactos que facilita con los compradores son muy valiosos”, comentó Maria Roseni Alvero en entrevista telefónica.

Existe un concepto llamado “marco de trabajos por hacer” (en inglés, Jobs-to-be-done framework) cuya premisa parte del deseo de un cliente de que se le haga determinado trabajo para el cual ha contratado a alguien a que se lo haga. Dicho de otra manera, se trata de que determinada organización ofrezca un servicio que los clientes potenciales desean. Conforme a los principios de “trabajos por hacer”, TFO Canadá proporciona a los importadores y exportadores las herramientas, recursos e información que necesitan para hacer negocios. TFO Canadá empareja y conecta a exportadores con importadores, y lo hace mejor que sus competidores.



Si bien existen otras organizaciones comerciales, muchos de los clientes de TFO Canadá han comentado que sus servicios son únicos, ya que ayuda tanto a los compradores como a los vendedores. La organización realiza el trabajo para el cual fue creada y sus clientes le otorgan su sello de aprobación.

Maria Roseni Alvero es delegada comercial principal de la nueva Oficina Comercial del Consulado General de Filipinas en Toronto. En sus numerosos trabajos en el comercio internacional a lo largo de los años, su labor consistió en promover las exportaciones de Filipinas a otros países y actualmente se ocupa de promover el comercio entre su país natal y Canadá. Durante la entrevista, Alvero se refirió a tres servicios que TFO Canadá brinda, los cuales le permiten a ella desempeñar con eficacia su trabajo como representante comercial:

1. Sesiones informativas.
2. Listas de contacto de compradores de productos específicos.
3. Estudios de mercado sobre sectores específicos.

Expresó además que la asistencia de TFO Canadá facilita y hace su trabajo más efectivo, ya que le sería más difícil buscar por sí sola esta información para los exportadores de su país. “TFO Canadá atiende a las necesidades de los exportadores de Filipinas y permite que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) posean una cobertura más amplia para sus productos”. Igualmente señaló que las ferias comerciales a las cuales TFO Canada ayuda a los exportadores

CONTINUA: HISTORIA DE ÉXITO: LA NUEVA OFICINA COMERCIAL DEL CONSULADO GENERAL DE FILIPINAS EN TORONTO ENCUENTRA EL SOCIO APROPIADO EN TFO CANADÁ

a atender son muy importantes ya que les proporcionan información indispensable para ayudarles a tener éxito. Es bien sabido que el comercio internacional ayuda a crear empleos y propicia la autosuficiencia económica.

Alvero aprecia los programas que ofrece TFO Canadá, y en especial su organización valora la asistencia que TFO Canadá ofrece a través del Mecanismo de Respuesta de Socios Comerciales (TPRF, por sus siglas en inglés) ya que es más sostenible y hace que el programa sea más fácil de monitorear. TFO Canadá brinda ayuda directamente a exportadores específicos. Ella pudo acceder al estudio de mercado sobre Moda y Accesorios a través de los servicios en línea de TFO Canadá, y agregó: “Los exportadores estuvieron muy agradecidos de recibir la información, y de hecho, fue mucho más de lo que esperaban... En los próximos meses, nos comunicaremos con ellos para conocer de qué manera les sirvió la información. Es un trabajo que sigue en curso.”



Maria Roseni Alvero tiene en gran estima a la organización y recomendaría TFO Canadá a otros sin vacilar. “Los servicios que TFO Canadá ofrece apoyan a los acuerdos bilaterales. Cuando hablamos con representantes de Asuntos Globales Canadá, les expresamos cuán importante es para nosotros la organización”.



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 2017