

EXPORTANDO A CANADÁ-NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

IMPACTANDO VIDAS A TRAVÉS DEL COMERCIO Y LOS NEGOCIOS

EN ÉSTE NÚMERO

1. Impactando vidas a través del comercio y los negocios

2. Cinco años mejorando vidas a través del comercio internacional

3. ¿Está usted listo para exportar?

4. Una noche de éxitos y lecciones aprendidas: evento insignia y muestra de CMAS

5. La logística y la gestión de riesgos

6. Habilitar y facilitar las capacidades de los exportadores para la exportación internacional

7. África

8. Americas

9. Asia y el Medio Oriente

10. Actividades de TFO Canadá

11. Fuertes alianzas creadas por medio del fortalecimiento de capacidades en comercio internacional

12. El Aumento a las transacciones comerciales influye en las prioridades sociales de las comunidades

13. Historia exitos

14. Últimas Palabras



130 Slater Street, Office 400
 Ottawa, ON, CANADA K1P 6E2
 T 1.613.233.3925
 F 1.613.233.7850
 E-mail: newsletter@tfoCanada.ca

IMPACTANDO VIDAS A TRAVÉS DEL COMERCIO Y LOS NEGOCIOS

Estimados socios comerciales,

Escribo esta carta con sentimientos encontrados. Por un lado, estoy algo triste porque el proyecto de Acceso a los Mercados Canadienses y Servicios de Desarrollo de Capacidades (CMAS) de la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá está llegando a su fin; por otro, estoy feliz porque cuando miramos hacia atrás, vemos todo lo que nuestros clientes han logrado.

Nuestros logros en CMAS se explican fácilmente con datos: más de 250 exportadores apoyados gracias a misiones comerciales que alcanzaron más de CDN\$18 millones en ventas y en muchos otros puntos de datos. Sin embargo, resulta más convincente contar los logros de CMAS a través de las historias de quienes participaron en el programa. Entre ellos se encuentran Protima Chakraborty, directora general de Jute Land en Bangladesh, cuya empresa ha incrementado de 25 a 500 empleados; y Bunnak Norm, directora de Village Works en Camboya, quien ha capacitado a 40 otras artesanas gracias a las ventas adicionales alcanzadas por su participación en el programa CMAS. Además, el crecimiento y el éxito de estas empresas han creado oportunidades y mejores futuros para muchos.

Claramente, al participar en el comercio se crea la posibilidad de ampliar los mercados, aumentar las capacidades y vender más productos. No debemos perder de vista el impacto positivo del comercio y las actividades empresariales en las vidas de las personas de bajos ingresos de los países en desarrollo. Gracias a estas mayores oportunidades de empleo de quienes participaron en el programa CMAS, las familias tienen más ingresos para la nutrición, educación para sus hijos y un nivel de vida más alto.

Aunque CMAS se está cerrando después de cinco años de gran impacto, tengo gran esperanza en el futuro, en la siguiente etapa del programa. Hemos aprendido mucho, y esperamos aplicar esas lecciones en oportunidades futuras para aumentar el comercio de manera sostenible e inclusiva en los países en desarrollo.

Yolanda Banks

Presidenta

Junta Directiva de TFO Canadá



El equipo de Village Works Cambodia

CINCO AÑOS MEJORANDO VIDAS A TRAVÉS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Al recordar los últimos cinco años de trabajo en el proyecto estrella de TFO Canadá, Acceso a los Mercados Canadienses y Servicios de Desarrollo de Capacidades (CMAS), me enorgullece lo que hemos podido alcanzar juntos. Si bien es imposible enumerar todo lo que hemos hecho en un solo artículo, o incluso en un boletín completo, me gustaría ofrecer una retrospectiva.

Al inicio de este proyecto, nuestro equipo tenía mucho que hacer: divulgar información y crear contenido innovador en nuestro sitio web; viajar a países en desarrollo para impartir seminarios sobre cómo “Exportar a Canadá” y forjar alianzas con instituciones de apoyo al comercio; y activar numerosos intercambios y misiones comerciales y eventos. Todo en el primer año avanzó muy rápido, y se sentaron las bases para los siguientes cuatro años.

El segundo año marcó el inicio de nuestro fondo de ayuda para socios comerciales (Trade Partner Responsive Facility -TPRF, por sus siglas en inglés), cuyo enfoque consistía en ayudar a los países en desarrollo, y en particular a sus PYMES, a aprovechar las nuevas oportunidades de exportación creadas por los acuerdos de libre comercio con Canadá. Publicamos una versión ampliada de la guía sobre exportación a Canadá, y le cambiamos el nombre a “Acceso a Canadá”. También organizamos cinco talleres específicos de capacitación y planificación de exportaciones con instituciones de apoyo al comercio de quince países socios diferentes, y los realizamos en Montreal y Toronto. En el tercer año del proyecto, se arrancó con un enfoque muy innovador, trabajando directamente con ocho países menos adelantados en los sectores especializados de textiles y prendas de vestir. Es una iniciativa que llamamos “Artisan Hub” (plataforma de artesanos), www.artisanhub.ca. TFO Canadá también comenzó un proyecto muy interesante con los países miembros de la Alianza del Pacífico, centrado en la industria agroalimentaria, y apoyamos a Costa Rica en un programa de comercio de servicios llamado “Gateway to Trade” (Puerta al comercio).



El cuarto año estuvo marcado por nuestra colaboración con la Corporación Islámica Internacional de Financiamiento del Comercio y con Asuntos Mundiales Canada Canada en un proyecto en África Occidental llamado “Export Launchpad – Senegal”. Treinta compañías de la iniciativa Artisan Hub se dirigieron a la feria “Apparel Textile Sourcing Canada”, en Toronto, y veinte compañías de la Alianza del Pacífico asistieron a la feria “Grocery Innovations Canada”, más adelante en el otoño.

En el último año del proyecto, hemos sido muy activos con muchos de nuestros socios, con miras a completar todas las iniciativas con gran éxito y, al mismo tiempo, tener un impacto en el desarrollo. Todo esto se acentuó y se reconoció en un evento de cierre del Proyecto, organizado en Asuntos Mundiales Canada a mediados de noviembre.

Si bien es cierto que se ha logrado mucho en los últimos cinco años, todos sabemos que todavía tenemos mucho trabajo por delante. Con esto en mente, TFO Canadá permanecerá siempre vigilante para dar cumplimiento a nuestra misión de mejorar las condiciones de vida a través de la creación de alianzas comerciales sostenibles entre los exportadores de países en desarrollo y los compradores canadienses y extranjeros.

Steve Tipman

Director Ejecutivo



¿ESTÁ USTED LISTO PARA EXPORTAR?

¡¡¡ALÍSTESE!!! – El 15 de enero de 2019 entrará en vigencia la Ley de Alimentos Seguros para los Canadienses y Alimentos Seguros para las Regulaciones Canadienses

Durante los últimos 3 años, TFO Canadá lo ha mantenido actualizado respecto del avance de las Regulaciones de Alimentos Seguros para los Canadienses: hemos realizado seminarios web para productores, así como sesiones de capacitación sobre el tema para representantes de comercio que trabajan en Canadá. Los reglamentos sobre alimentos seguros para canadienses se finalizaron y publicaron en la Gaceta de Canadá, Parte II, el 13 de junio de 2018.

Las regulaciones entrarán en vigor el 15 de enero de 2019, e incluyen muchos requisitos nuevos. Un requisito importante para tener en cuenta es que los importadores deberán contar con una licencia para importar alimentos a Canadá a partir de esa fecha o del 15 de julio de 2020, según el producto alimenticio. Asegúrese de trabajar con un importador que tenga una licencia, o averigüe si su importador actual la tiene. La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA, por sus siglas en inglés) ha creado [cronogramas](#) para orientar a productores e importadores en su transición hacia el cumplimiento de los nuevos requisitos.

Si necesita más detalles sobre este acontecimiento importante, consulte la información y guía actualizada para la industria en el sitio web de la CFIA (<http://inspection.gc.ca/safefood>), que incluye:



- [Edición especial de la crónica de la CFIA](#) presenta una serie de anécdotas que incluyen [lo que escuchamos y cómo actualizamos las regulaciones](#)
- [Kit de herramientas para empresas](#), que incluye:
- [Herramienta interactiva de licencias](#)
- [lan interactivo de control preventivo \(PCP\)](#)
- [Herramienta interactiva de trazabilidad](#)

LOS PRINCIPALES CINCO CONSEJOS DE COMERCIO DE TIPMAN



Desde 2015 del boletín informativo E2C, nuestro director ejecutivo ha incluido consejos para ayudar a los lectores en sus estrategias de acceso al mercado. Hemos revisado todos y escogimos estos cinco relevantes para compartir y recordar en esta edición:

1. Número 22, junio de 2015, Presencia en la web

“No subestimes el poder de internet. Tener un buen sitio web, que muestre a su empresa de manera positiva, puede ser un paso importante para dar una impresión favorable. Véalo como su vitrina al mundo.

2. Número 23, septiembre de 2015, Investigación de mercado

“Antes de embarcarse en una estrategia de exportación, es importante hacer bien su tarea. La investigación de mercado es una parte esencial que conduce a tener una mejor comprensión de la cultura, las prácticas comerciales, los temas jurídicos, los competidores, los consumidores y el mercado de importación que existe para su producto en Canadá”.

3. Número 27, septiembre de 2016 ¿Está listo para exportar?

“Antes de orientar a su empresa hacia los mercados internacionales, conviene evaluar si está preparada para la exportación. Existen una serie de herramientas o listas de verificación para ayudarlo con su propia evaluación, incluyendo [uno](#) que ofrece TFO Canadá”

4. Número 29, marzo de 2017, Cultura empresarial

“Al dedicarse a negocios internacionales, no subestime la importancia de entender la cultura empresarial de su cliente. Por ejemplo, al hacer negocios con un comprador canadiense, quizá note que el lenguaje formal solo existe al comienzo de una relación. Si bien al principio es costumbre dirigirse a las personas con el término “señor” (míster) o “señora” (miss) seguido del apellido de la persona, los canadienses tienden a pasar rápidamente a comunicarse con el nombre de pila. Esto es bastante parecido a otras “culturas más jóvenes”, como los Estados Unidos de América y Australia.”

5. Número 33, marzo de 2018, El toque humano

“Si bien la tecnología está cambiando la forma de hacer negocios, es bueno recordar que nada puede reemplazar completamente la dimensión humana del comercio internacional. Por lo tanto, le recomendamos que tome en serio sus compromisos globales, y que haga la inversión personal de ir al extranjero a sentarse con sus clientes actuales y potenciales.”

UNA NOCHE DE ÉXITOS Y LECCIONES APRENDIDAS: EVENTO INSIGNIA Y MUESTRA DE CMAS

15 de noviembre de 2018, Ottawa, Ontario

TFO Canadá organizó un evento emblemático para celebrar los resultados, y compartió las lecciones aprendidas del proyecto de Acceso a los Mercados Canadienses y Servicios de Desarrollo de Capacidades (CMAS). Más de 80 representantes de embajadas, instituciones de apoyo comercial, Asuntos Globales de Canadá, el sector privado y la sociedad civil asistieron al evento de medio día, que contó con paneles de discusión, pabellones y una exhibición de carteles. La viceministra de Desarrollo Internacional de Canadá, Diane Jacovella, pronunció el discurso principal, junto con la Alta Comisionada de Uganda, S.E. Ruth Joy Acheng. Se organizaron cuatro paneles de discusión con nuestras instituciones de apoyo al comercio, exportadores, importadores canadienses y expertos del sector, sobre temas como el desarrollo de las capacidades de los socios; el uso de la información para una combinación eficaz entre exportadores e importadores; y la participación de grupos marginados a través de los sectores artesanales y de alta tecnología. Con más de \$18 millones en nuevas ventas de exportación a Canadá, lo cual condujo a la creación de empleos en países en desarrollo, y una mayor proporción de nuevos exportadores liderados por mujeres que participan en el comercio internacional, el proyecto CMAS ha contribuido a mejorar vidas mediante un comercio sostenible e inclusivo. TFO Canadá agradece a todos nuestros socios, partes interesadas y donantes por los muchos éxitos alcanzados a través de CMAS 2014-18.



LA LOGÍSTICA Y LA GESTIÓN DE RIESGOS

¿QUÉ ES LA LOGÍSTICA?

La logística se refiere a todas las actividades relacionadas con la compra (importación), el almacenamiento, el movimiento y la entrega de mercancías (exportación).

Las mercancías que ingresan a Canadá desde países extranjeros deben pasar por el proceso aduanero de importación administrado por la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA). Además del proceso de despacho de aduanas de CBSA, hay otros departamentos gubernamentales involucrados, dependiendo de la mercancía importada. En total, podría haber 38 departamentos y agencias gubernamentales involucrados en el proceso de importación.

Los exportadores a Canadá deben suministrar suficiente información para que el importador pueda clasificar los envíos comerciales para CBSA, por ejemplo: factura comercial, prueba de origen, certificados (origen, fitosanitarios, etc.). Los principios básicos de cumplimiento aduanero para importación son el código del Sistema Armonizado (código SA), el origen y el valor declarado. La documentación de exportación suele incluir: declaración de aduanas, factura comercial y proforma, lista de empaque, certificado de origen, documentos de envío, seguro y otros documentos.

Si desea más información, visite la sección [“Entrada al mercado”](#) de nuestro sitio web.



HABILITAR Y FACILITAR LAS CAPACIDADES DE LOS EXPORTADORES PARA LA EXPORTACIÓN INTERNACIONAL

PLATAFORMA DE SERVICIOS DE INFORMACIÓN COMERCIAL (TIS)

La TIS ofrece a los exportadores, importadores e instituciones de apoyo al comercio información comercial para tomar decisiones de acceso al mercado. La plataforma se ha mejorado gracias al programa CMAS, con la incorporación de nuevas herramientas, capacitación en línea a través de seminarios web grabados, nuevos documentos de información sobre el mercado y noticias RSS. El equipo de TIS también creó contenido y ofreció varias capacitaciones, seminarios, talleres y un paquete de formación de formadores para instituciones de apoyo comercial. La infografía ilustra algunas de las victorias del equipo.

Formación para desarrollar capacidades y Seminarios para representantes comerciales e instituciones de apoyo al comercio (IAC) en Canadá 2014-2018

Puerta de entrada de los exportadores al mercado canadiense: Capacitación IAC

72 funcionarios de instituciones de apoyo al comercio (IAC) de 15 países en desarrollo recibieron capacitación en Montreal y Toronto

EFFECTO MULTIPLICADOR:

5 capacitaciones de 1 semana:
2 en inglés (Ghana, Kenia y OECO; Indonesia, Jordania, Sri Lanka y Vietnam)
1 en francés (Marruecos y Túnez)
2 en español (Bolivia Ecuador y Honduras; El Salvador, Nicaragua y República Dominicana)



18 IAC de 13 países en desarrollo diseñaron e implementaron 15 planes de acción

3.196 pequeñas y medianas empresas (pymes) beneficiadas

Servicios de información comercial

Trade Information Services (TIS) ofrece un servicio integral de información comercial en línea en nuestro sitio web (www.tfocanada.ca). Estos son los resultados de su uso durante el período 2014-2018.

Nuevos exportadores registrados y ofertas publicadas

44%

3.558 pymes

17x

3.033 Ofertas

5 principales ofertas publicadas

- 1811 - Productos alimenticios y bebidas
 - 224 - Accesorios de moda
 - 211 - Ropa (sin incluir calzado)
 - 177 - Artículos para el hogar y ferretería
 - 136 - Decoración del hogar, artículos de regalo y manualidades
- OFERTAS VISTAS \$1.6 MILLONES DE VECES

Uso de nuevas herramientas digitales

- Herramienta de evaluación de la preparación del exportador: 2051 visitas desde abril de 2017
- Herramienta de arancel aduanero: 36.534 visitas desde enero de 2016
- Herramienta AIRS: 723 vistas desde diciembre de 2015
- Datos de comercio en línea: 669 vistas desde septiembre de 2015
- Base de datos de importadores canadienses: 2.126 vistas desde abril de 2015

Aumento del tráfico del sitio web 67%

Webinarios más vistos

Tema del webinar	Veces visto
Una guía de responsabilidad social	1449
Innovaciones en comestibles de Canadá	1116
Cómo participar en el mercado canadiense de bebidas alcohólicas	927
Servicios en línea de TFO Canadá	875
Cómo pueden los exportadores beneficiarse de la corporación de solución de controversias sobre frutas y hortalizas (DRC) en Canadá	813

Webinarios realizados y grabados

- 60 webinarios en vivo /
- 29 webinarios grabados en línea
- 15.939 webinarios grabados visualizados
- 13.991 por clientes anglófonos
- 708 por clientes francófonos
- 1240 por clientes hispanohablantes



Documento de información de mercado (MIP)

TFO Canadá publicó 30 artículos: 24 MIP y 6 guías, incluida una guía de la iniciativa canadiense de acceso al mercado y responsabilidad social corporativa. Su publicación insignia, "Access Canada: una guía para la exportación a Canadá" fue descargada 886 veces.



9.776

Documentos con información de mercado descargados
842 eran de sitios web de instituciones de apoyo al comercio (ETI) asociadas

Vaya en línea y utilice nuestros servicios:

- Cuestionario de preparación para exportar a Canadá
- Guía para exportar a Canadá
- Tendencias de mercado, normas y regulaciones sobre productos específicos
- Ofertas de exportación a compradores canadienses
- Noticias relevantes, eventos y seminarios web
- y mucho más...

¡Regístrese ahora para acceder a todos los servicios en línea de TFO Canadá!

Empodérese con información práctica



www.tfocanada.ca

Capacitación de representantes comerciales 2015 - 2017



Seminarios para representantes comerciales 2014-2017

TEMAS

- 2014: Responsabilidad social empresarial y el medioambiente
- 2015: Mujeres y comercio
- 2016: Barreras no arancelarias
- 2017: Comercio inclusivo en la era digital



166 representantes comerciales con sede en Montreal, Ottawa y Toronto capacitados, representando a África, Asia, las Américas, el Caribe y el Medio Oriente

TEMAS

2015: Cómo sacar provecho de las ferias y misiones comerciales
33 capacitados - 20 talleres en inglés y 13 en francés

2016: Entendiendo la información comercial para las necesidades de los exportadores
29 capacitados - 20 talleres en inglés y 9 en francés

2017: Evaluación de la preparación para exportar
29 capacitados - 19 talleres en inglés y 10 en francés

Sectores:

- Agricultura
- Textiles (hogar y vestimenta)
- Té, Café y Especies
- Servicios



21 países en desarrollo
16 países menos adelantados

"Quiero felicitar a TFO Canadá por el seminario de hoy. Abrió caminos para que la comunidad de diplomáticos participe y siga iniciativas que crean oportunidades para aumentar el capital humano, los aportes y los resultados de inversión en términos de calidad y cantidad. La cantidad de países es masiva. Me alienta el empoderamiento de las mujeres en el mundo y el progreso, ya que procura maximizar la productividad y el crecimiento sostenible."

Sandra de Carvalho
Tercera Secretaria
Embajada de Angola en Ottawa, Canadá
Asuntos Mundiales Canadá

14 de julio 2015

ÁFRICA

Bodo Voahangy Export

Bodo Voahangy Export, una empresa madagascari que es propiedad de una mujer y gestionada por mujeres, produce y exporta ropa artesanal de diseño exclusivo para niños menores de 12 años. El noventa y cinco por ciento de los empleados de Bodo Voahangy son mujeres, bordadoras que confeccionan a mano telas estampadas para la venta en tiendas especializadas. Como sus productos se basan principalmente en el trabajo manual que requiere destreza, paciencia y mucho cuidado, la compañía ha decidido, junto con los empleados, reorganizar las horas de trabajo para un mejor equilibrio entre vida personal y profesional. “Damos prioridad a las mujeres monoparentales, y también trabajamos con mujeres que viven en zonas rurales, dándoles la oportunidad de trabajar desde su hogar”, indicó Ramananarionoro Voanghy, Gerente General. Desde el comienzo de la iniciativa Artisan Hub en 2016, y después de las nuevas ventas de exportación generadas por su exitosa participación en las misiones comerciales a ATSC 2017 y NY Now 2018, Bodo Voahangy Export ha agregado 32 nuevos empleados a la empresa, 31 de los cuales son mujeres.



Ramananarionoro Voanghy, Gerente General de Bodo Voahangy Export, en la feria comercial 2018

AMÉRICAS

BIOCUNAS - PERÚ

Regner Tacza es el gerente general de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valles del Cunas “BIOCUNAS”, una cooperativa productora y comercializadora de derivados de Maca orgánica, ubicada en los Andes centrales del Perú. La cooperativa aplica prácticas de CSR y prácticas agrícolas amigables con el medio ambiente y, al mismo tiempo, apoya a los productores familiares ayudándoles a mejorar sus vidas.

BIOCUNAS fue uno de los beneficiarios del proyecto de mejora del acceso a los mercados y preparación para la exportación de las pequeñas y medianas empresas de la Alianza del Pacífico. Se evaluó el nivel de preparación de la empresa para la exportación; se evaluaron y validaron los productos; y Regner recibió capacitación sobre cómo elaborar un plan de exportación y negociar con los compradores en Canadá. BIOCUNAS fue seleccionada para participar en la misión comercial de la Alianza del Pacífico a la exposición Grocery Innovations Canadá, en Toronto en 2017, y fue parte de la misión de compradores canadienses que visitó Perú en julio de 2018. Estas fueron las primeras experiencias de Regner en el mercado canadiense. En la feria, tuvo reuniones de negocios- B2B, con compradores canadienses, y recibió una visita de Twisted Leaves Ltd., Toronto, durante la posterior misión del comprador.



SEGALCO – COLOMBIA

SEGALCO está comprometida con el desarrollo de alimentos saludables con gran valor nutricional como la quinua, el amaranto, el guandul y la chía. La empresa se centra en el bienestar de sus empleados y agricultores de sus productos, y apoya a los grupos indígenas afectados por conflictos sociales y armados en el suroeste de Colombia.

Continúa en la página siguiente

AMÉRICAS

SEGALCO fue beneficiaria del proyecto de mejora del acceso a los mercados y preparación para la exportación de las pequeñas y medianas empresas de la Alianza del Pacífico. Luis Henrique Rojas, gerente de mercadeo de la empresa, participó en la misión comercial a la feria Grocery Innovations Canadá, en Toronto en 2017, y recibió a una visita de compradores en julio de 2018. Esta fue su primera experiencia en el mercado canadiense, y Luis Henrique tuvo la oportunidad de aprender sobre el mercado, celebrar reuniones B2B con compradores y, por primera vez, recibir y atender una misión de compradores en Colombia.



Misión de compradores a Colombia – visita a SEGALCO

MEDEA INTERACTIVE – COLOMBIA

Ana Echeverri, de Medea Interactive, con sede en Medellín, Antioquia, es cofundadora y ahora Directora Ejecutiva de la empresa, que tiene 3 años de existencia y 16 empleados. Como beneficiaria de “Comercio para el desarrollo económico mejorando el acceso al mercado y la preparación para la exportación para pequeñas y medianas empresas colombianas”, que dio prioridad a las tecnologías de la información y la comunicación, MEDEA Interactive recibió capacitación y creó un plan detallado de exportaciones que llevó a su participación en una misión comercial a Canadá en la primavera de 2018 y a recibir una misión de compradores canadienses en el verano de 2018.

Poco después, MEDEA Interactive aterrizó su primer proyecto en Canadá. Han firmado un acuerdo con una empresa canadiense para producir 3 cursos de aprendizaje en línea, y es posible que pronto tengan un proyecto más grande.

ASIA Y EL MEDIO ORIENTE

Desarrollo de capacidades de exportación para generar impacto económico y social en Camboya

Fundada en 2001, Village Works es una empresa social legalmente establecida, miembro de la Organización Mundial de Comercio Justo (WFTO). Esta PYME liderada por mujeres produce y exporta productos de calidad como bolsos, bufandas y decoración interior de seda y material reciclado. Gracias a la participación en el proyecto Artisan Hub de TFO Canadá, durante más de dos años, Village Works recibió capacitación en una variedad de temas, y asesoría individual con un especialista del sector. TFO Canadá también facilitó el establecimiento de relaciones comerciales con compradores canadienses e internacionales al respaldar su participación en las ferias comerciales ATSC 2017 y New York Now 2018 y organizar reuniones B2B. Todo esto ha generado más de \$90.000 en nuevas ventas de exportación y ha creado más de 40 empleos, incluidos empleos para 25 mujeres artesanas afectadas por poliomielitis.



Mujer jordana exportadora saca provecho del TLC entre Canadá y Jordania

Green Fields Company es una PYME jordana propiedad de una mujer que fabrica y exporta aceites prensados en frío, aceites esenciales y otros productos desde 2004.

Continúa en la página siguiente

ASIA Y EL MEDIO ORIENTE

En 2018, como parte de la iniciativa de preparación de exportadores jordanos para la exportación en el mercado canadiense, Green Fields recibió asistencia técnica en profundidad por parte de TFO Canadá para asistir a la feria comercial SIAL Canada 2018, reunirse con compradores canadienses y realizar un seguimiento posterior a la feria. Este apoyo facilitó el acceso de Green Fields al mercado canadiense. Amina Al Ramadna, Directora General de Green Fields Co. comentó: *“La asistencia técnica de TFO Canadá me dio una visión completa de tantos detalles sobre el mercado canadiense que desconocía. Hice muchos contactos en empresas interesadas en nuestra línea de productos... ahora he comenzado a exportar a Canadá.”*

Hero Nature Products satisface la demanda canadiense con el apoyo de TFO Canadá

Hero Nature Products, una empresa de Sri Lanka dedicada a la producción y fabricación de aceite de coco orgánico y harina participó en SIAL Canadá 2016, 2017 y 2018 con el apoyo de TFO Canadá. Durante tres años consecutivos, Hero Nature Products recibió el apoyo de TFO Canadá en forma de visitas de familiarización con el mercado, sesiones informativas y reuniones B2B. Como resultado de ello, esta empresa ha podido generar más de \$360.000 en nuevas ventas de exportación! Según el director Noel Neris: *“TFO Canadá sirvió como una plataforma facilitadora para que entráramos en el mercado canadiense. Nos permitió estar más cómodos al conocer a clientes potenciales en nuestro puesto, y nos dio toda la ayuda y el asesoramiento necesarios.”*



LA NUEVA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN Y MERCADO DE BULE BULE GARMENT GENERA VENTAS DE EXPORTACIÓN

Bule Bule Garment, una pyme indonesia dirigida por mujeres con sede en Solo, Indonesia, produce diseños de vanguardia que utilizan telas recicladas. La empresa ha sufrido una transformación significativa, de productora local a proveedora global. La empresa ha recibido asistencia técnica de TFO Canadá en el marco del proyecto de asistencia al sector comercial y privado Canadá-Indonesia (TPSA), implementado por el Gobierno de Canadá por medio de Global Affairs Canada.

Esta transformación es el resultado de un riguroso programa de 2 años que incluyó capacitación de expertos en dimensionamiento de productos, posicionamiento y comunicación de la empresa, adaptación al mercado, junto con un entrenamiento eficaz para la participación en ferias comerciales. En agosto de 2018, Bule Bule participó en la feria de proveedores de vestimenta y textiles en Toronto, donde la empresa tuvo éxito por primera vez en el mercado canadiense al obtener un pedido de una tienda con sede en Montreal y conectarse con 45 compradores e importadores. En noviembre de 2018, TFO Canadá facilitó una misión de compradores canadienses en la que Indigo Paisley, una marca de ropa de lujo, se conectó con Bule Bule y se embarcó en un programa de suministro global. Indigo Paisley es propiedad de Fashion Priests Inc., una corporación canadiense con presencia mundial que comercializa sus productos en Norteamérica, la Unión Europea y la India.



Prenda Bule Bule en ATSC, Toronto, en agosto de 2018

Indigo Paisley toma ideas modernas de diseño y las hace realidad usando artes textiles tradicionales, así como el bordado y otras técnicas de ornamentación de superficies, que son cada vez más escasas en el mundo moderno. Esta colaboración tiene un potencial de replicación significativo para otras pymes de Indonesia interesadas en volverse mundiales.

ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ

Visita de la delegación vietnamita a la planificación del desarrollo económico regional y al desarrollo comercial

1 de octubre de 2018

Vancouver, Columbia Británica

El representante regional de la Columbia Británica de TFO Canadá, Marcus Ewert-Johns, recibió a una delegación de líderes municipales de Vietnam. Los delegados vietnamitas fueron a Edmonton y Vancouver en una misión de estudio como parte de un programa de 3 años de la Federación de Municipios Canadienses sobre Planificación del Desarrollo Económico Regional y el Desarrollo del Comercio. Este proyecto pretende ayudar a aumentar las exportaciones de las ciudades vietnamitas de Can Tho y Cao Lanh, que se encuentran al sur de la ciudad de Ho Chi Minh.



Creación de alianzas estratégicas a fuera de las fronteras

Octubre de 2018

Nairobi, Kenia

La representante de Ontario de TFO Canadá, Susan Baka, hizo una presentación sobre la Creación de alianzas estratégicas transfronterizas, la cual destacó a TFO Canadá en un taller de capacitación en Nairobi en octubre para mujeres empresarias africanas. “Estoy muy agradecida de conocer sobre esta oportunidad”, dijo la participante Tabitha Njoroge, de Shofar Entertainment Co. “Estoy entusiasmada y espero aventurarme a exportar a Canadá.” El taller formó parte de la primera conferencia fuera de Norteamérica de la Organización de Mujeres en el Comercio Internacional (OWIT), organizada por OWIT-Nairobi bajo el lema Cerrando brechas: Empoderar a las empresas para volverse globales. Los expertos en comercio internacional compartieron consejos de exportación, mejores prácticas y perspectivas sobre el futuro del comercio y los papeles de las mujeres con las mujeres africanas que asistieron, quienes consideraron que fue una experiencia innovadora y les despertó el deseo de exportar.



Hacer que el comercio funcione para los pequeños productores en los países menos desarrollados del sudeste asiático

5-7 de noviembre de 2018

Yangon, Myanmar

El Director Ejecutivo, Steve Tipman, viajó a Yangon, Myanmar con nuestro asociado, el señor Marc Germain y socio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC), el señor Bouba Housseini, para reunirse con varias Pymes que participaron en el proyecto “Lograr que el comercio funcione para los pequeños productores en los países menos adelantados del sudeste asiático”. Financiada por el IDRC, esta iniciativa apoya el trabajo de TFO Canadá con pymes en Myanmar, Laos y Camboya en el sector de nicho de especialidades agroalimentarias.



Mientras estaban en Yangon, el grupo se reunió con pymes prometedoras que venden productos como café orgánico, lechuga y aceites. El objetivo de la visita fue evaluar y reducir la lista de empresas que serán invitadas a participar en una misión comercial a Canadá en la primavera de 2019.

ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ

Fortalecimiento de las alianzas en Asia - Reunión con el Instituto Mekong

8 de noviembre de 2018

Khon Kaen, Tailandia

Después de su visita a Yangon, el Director Ejecutivo Steve Tipman se dirigió a una serie de reuniones con el socio de TFO Canadá en la región, el Instituto Mekong. Esta organización regional intergubernamental es líder y ha demostrado ser un aliado y socio muy importante en la implementación de nuestro proyecto patrocinado por el IDRC. ¡Somos optimistas y pensamos que este es apenas el comienzo de nuestra alianza!



Seminario de Oportunidades Comerciales con Indonesia

27 de noviembre de 2018

Vancouver, Columbia Británica

TFO Canadá se asoció con el Consulado General de Indonesia en Vancouver en un seminario sobre "Oportunidades de comercio con Indonesia". La nueva Cónsul General, Dra. Tuti Irman, inauguró el evento destacando las crecientes oportunidades para que las empresas canadienses trabajen con socios indonesios para obtener productos de la mayor economía del sudeste asiático. TFO Canadá tiene una larga relación con Indonesia. Marcus Ewert-Johns, Representante Regional de TFO Canadá, participó como presentador y panelista y cubrió una serie de temas relativos a la facilidad para hacer negocios, cómo forjar alianzas, crear capacidades y utilizar la inversión estratégicamente para ayudar a ampliar las exportaciones y aumentar la prosperidad.

FUERTES ALIANZAS CREADAS POR MEDIO DEL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN COMERCIO INTERNACIONAL

Fortalecimiento de las capacidades de la Junta de Desarrollo de Exportaciones de Sri Lanka para apoyar a las PYMES que acceden al mercado canadiense.

Desde 2014, TFO Canadá ha trabajado con la Junta de Desarrollo de Exportaciones de Sri Lanka (EDB) para ayudar a las pymes a acceder al mercado canadiense.

Al fortalecer sus capacidades institucionales para prestar servicios de desarrollo comercial del mercado canadiense y para sensibilizar y promover el empoderamiento económico de las mujeres, esta asociación ha permitido que 18 empresas de Sri Lanka ingresen al mercado canadiense. Desde entonces, EDB ha llevado a cabo sus propias capacitaciones, orientadas a crear conciencia sobre el potencial del mercado canadiense para las pymes de Sri Lanka. Ahora están preparando, en forma independiente, a un grupo de empresas del sector de alimentos procesados para participar en SIAL 2019.

Jeevani Siriwardena, Directora General de EDB, reconoce "[la participación de TFO Canadá] en la consecución de los objetivos de EDB para promover las exportaciones de Sri Lanka en el mercado canadiense..."



FUERTES ALIANZAS CREADAS POR MEDIO DEL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN COMERCIO INTERNACIONAL

Capacidades creadas para que FUNDER ayude a los exportadores hondureños a ingresar al mercado canadiense

La alianza estratégica de FUNDER con TFO Canadá ha contribuido al desarrollo de las capacidades de promoción de las exportaciones de esta organización de apoyo empresarial, y ha motivado a los exportadores hondureños de café y hortalizas a diversificar sus mercados de exportación, así como a fortalecer las relaciones comerciales entre los exportadores hondureños y los compradores canadienses.

TFO Canadá mejoró la prestación de servicios de la organización con variedad de capacitación y herramientas para acceder al mercado canadiense. Lo más destacado de esta alianza es que FUNDER ganó el premio al “Mejor expositor primerizo” en CPMA 2018 como producto de una misión comercial a la feria de productos frescos en la primavera de 2018.

“La experiencia de nuestra participación en la feria CPMA 2018 nos ayudó a mejorar nuestra logística y la preparación de la exposición de Agromercado [Honduras]. “Nuestra participación en CPMA fue una plataforma para que mejoráramos el reclutamiento de compradores canadienses en el sector de productos frescos”. Aida Delgado, Oficial de Proyectos de FUNDER



Seminario de exportación a Canadá en Comayagua: cuatro funcionarios de FUNDER participaron como parte del componente de formación de capacidades TSIS del proyecto.

Fortalecimiento de las capacidades de la Agencia de Promoción de Exportaciones de Ghana (GEPA) para el beneficio de las PYME que acceden al mercado canadiense

TFO Canadá ha colaborado con la Agencia de Promoción de Exportaciones de Ghana (GEPA) desde 2014 como parte del programa CMAS. GEPA es la Agencia Nacional de Apoyo al Comercio de Exportaciones que facilita el desarrollo y la promoción de las exportaciones de Ghana, con un enfoque particular en la diversificación de la base de exportadores, pasando de los productos tradicionales de exportación a productos no tradicionales con valor agregado. “Hemos obtenido una profunda y mejor apreciación del mercado canadiense a través de seminarios, visitas de familiarización con el mercado e introducción a una gran cantidad de información en el sitio web de TFO Canadá. Nuestros exportadores en los sectores de cacao se han beneficiado enormemente de la experiencia técnica de TFO Canadá, y una empresa que participó en una misión comercial a SIAL Canadá 2018 está ingresando al mercado con éxito”, destaca Agnes Gifty Adjei-Sam, Directora de Mercadeo y Promoción.

ALIANZA PACÍFICA - Mejora de la capacidad de cuatro instituciones de apoyo al comercio

ALIANZA PACÍFICA - Mejora de la capacidad de cuatro instituciones de apoyo al comercio

A través del Proyecto de Alianza del Pacífico, TFO Canadá mejoró la capacidad de cuatro instituciones de apoyo al comercio.

FUERTES ALIANZAS CREADAS POR MEDIO DEL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN COMERCIO INTERNACIONAL

PROMPERU ha fortalecido sus servicios a las PYMEs, ha impartido seminarios en cuatro regiones diferentes del país a 120 PYMEs sobre oportunidades en el mercado canadiense, regulaciones, etc. Se desarrolló un nuevo contenido para su sitio web sobre oportunidades comerciales en Canadá, como infografías de los requisitos para El sector alimentario, logística de exportación etc.

PROMEXICO, impartió seminarios para pymes sobre el sector agroalimentario canadiense que contaron con una buena asistencia. Los oficiales de comercio de PROCHILE que recibieron capacitación en Canadá también realizaron talleres regionales donde las pymes manifestaron que Canadá era un mercado desconocido para ellos. PROCOLOMBIA también replicó la capacitación de acceso al mercado canadiense en varias regiones y encontró los manuales de capacitación desarrollados por TFO Canadá para mujeres exportadoras, así como para transporte y logística, particularmente útiles como herramientas de capacitación.

Todos nuestros socios de la Alianza del Pacífico ven oportunidades para continuar utilizando su capacidad mejorada para ayudar a sus clientes PYME a construir nuevas asociaciones comerciales sostenibles y valiosas con Canadá.



Seminario de exportación a Canadá impartido por funcionario de PROMEXICO en Veracruz

EL AUMENTO A LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INFLUYE EN LAS PRIORIDADES SOCIALES DE LAS COMUNIDADES GLOBALES

Una faceta importante de nuestro trabajo en TFO Canadá consiste en garantizar que todas las actividades y el desarrollo de capacidades incluyan el empoderamiento de las mujeres, la reducción de los impactos negativos al medio ambiente y el fomento de los sistemas de gobernanza para ganar influencia en los mercados internacionales. A continuación, se destacan algunos de los proyectos y pymes seleccionados que ejemplificaron estos temas transversales.

La promoción del crecimiento económico sostenible en las regiones de cultivo de café de Honduras y Guatemala

Mediante una alianza público-privada, Global Affairs Canada y Tim Hortons invirtieron más de \$5,6 millones en un proyecto de 4,5 años para mejorar las condiciones de vida de las familias campesinas de Honduras y Guatemala. Empleando un enfoque holístico, más de 30.000 agricultores masculinos y femeninos fueron empoderados para aumentar el rendimiento de su café y su rentabilidad, así como para desarrollar su poder en la cadena de suministro por medio de organizaciones de agricultores. Estas organizaciones vendieron casi \$30 millones en café durante todo el proyecto. Del mismo modo, 10.000 hectáreas de tierras agrícolas ahora se gestionan con técnicas avanzadas de sostenibilidad, para mitigar los impactos y adaptarse al cambio climático.



Continúa en la página siguiente

EL AUMENTO A LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INFLUYE EN LAS PRIORIDADES SOCIALES DE LAS COMUNIDADES

Con un enfoque en la igualdad de género, más de 900 familias aprendieron cómo administrar y compartir responsabilidades familiares de manera más equitativa. Más de 700 agricultoras desarrollaron sus habilidades de liderazgo, y más de 300 hombres aprendieron a canalizar el concepto de masculinidad de manera productiva. La estrategia de empoderamiento juvenil permitió que más de 700 hombres y mujeres jóvenes desarrollaran un plan profesional.

Nivelando el potencial de exportación mediante la certificación de comercio justo

Agronuez Choapa es una cooperativa chilena de nueces que exporta a todo el mundo. La cooperativa cuenta con la certificación de comercio justo desde 2010, e implementa un sistema de gestión transparente e inclusivo destinado a garantizar que cada producto sea rastreable y que la calidad esté controlada. Con el crecimiento de las ventas de exportación, se han creado muchos empleos a nivel local. Con un enfoque puesto en las mujeres, la cooperativa les ha dado a muchas mujeres la oportunidad de trabajar, mejorar sus habilidades y seguir adelante con sus carreras.



Bella Villareal, Directora General declara: *"TFO Canadá es un gran apoyo para todas las organizaciones de agricultores en Chile, y de otros países aquí representados [en Grocery Innovations Canadá], que han tenido la oportunidad de ver cómo sus esperanzas y su arduo trabajo les han permitido ofrecer los productos que los agricultores han producido con sus propias manos."*

Empoderando a las mujeres para superar sus circunstancias anteriores

"Estamos capacitando a las mujeres para que prosperen, no solo para que sobrevivan", dice Emnet Mersha, Gerente General de Ellilta Products. Ellilta Products se fundó en 2008 como una rama generadora de ingresos de Ellilta Women at Risk (EWAR), una ONG local etíope que ayuda a las mujeres a encontrar un empleo remunerado después de abandonar una vida de prostitución. La empresa social se benefició de la iniciativa Artisan Hub de TFO Canadá, que ofreció información sobre el mercado canadiense y estableció contactos con importadores. Emnet Mersha pudo participar en dos misiones comerciales a ATSC 2017 y NY Now 2018, y con el nuevo contrato y las ventas de exportación generadas, los productos de Ellilta les dieron empleo remunerado a otras 4 mujeres, aumentando el número de empleadas a 35 artesanas.



Emnet Mersha, Gerente General de Ellilta Products, en la feria comercial ATSC 2017

ENCUENTRO EN LÍNEA ENTRE EXPORTADOR DOMINICANO E IMPORTADOR CANADIENSE RESULTA EN UNA RELACIÓN BENEFICIOSA PARA AMBOS

En el camino entre su granja en Miches, República Dominicana, hasta su empacadora en Bani a donde se dirige para finalizar el papeleo de un envío de batatas (o camotes/ boniatos) con destino a Canadá, Eliot Ortiz Vásquez piensa en lo feliz que se siente con la decisión que él y su socia tomaron de llevar sus productos al exterior. En 2014, Eliot Ortiz y su socia y madre, Ysidra Vásquez Sánchez, decidieron diversificar las ventas de Ely Import R Export SRL a través de la exportación. Si bien estaban conscientes del arduo trabajo y sudor que ello representaba, las perspectivas de ampliar sus ventas hicieron que todo el esfuerzo valiera la pena para la empresa que ellos iniciaron en 2012.

En diciembre de 2017, Eliot recibió un correo electrónico de parte del importador canadiense Kiskadee, quien encontró a Ely Import en la base de datos de proveedores extranjeros en línea de TFO Canada mientras buscaba un proveedor de

batatas y ¡el resto es historia! Gracias a este “encuentro”, en enero de 2018, Ely Import realizó sus primeras ventas de exportación a Canadá. Hasta la fecha, la empresa ha exportado 450 cajas de batatas, mangos, aguacates y pimientos picantes. La relación entre estas dos empresas creció más allá del suministro de productos. Eliot recibe consejos y asesoramiento continuo sobre etiquetado y presentación del producto, clasificación de los productos y, lo que es más importante, trazabilidad del producto.

Esta relación ayudó a Eliot a ampliar sus conocimientos en materia de regulaciones alimentarias, lo que a su vez, elevó la calidad de sus productos. El éxito de Eliot beneficia no solo a su empresa, sino también a las varias comunidades que forman parte de su cadena de suministro.

La empresa cuenta con 30 empleados, de los cuales 20 son mujeres, y dispone también de una red de agricultores a lo largo de toda la isla que le suministran diferentes frutas y verduras. La red incluye proveedores de aguacates de granjas en Ocoa, Azua y Barahona; mangos de granjas cerca de Bani y Ocoa; pimientos picantes de fincas en Iqua y San Francisco; y de la finca de la propia empresa que cultiva frutipan, batatas, ñame y cacao, entre otros. La filosofía de la empresa es contratar a personas en la comunidad donde operan, capacitarlos (especialmente a los jóvenes), ofrecer bonos al final del año y brindar oportunidades de empleo para los jóvenes. Este modelo funciona para los agricultores ya que la empresa les garantiza la venta de sus cultivos.

Eliot está muy contento con su experiencia de exportación hasta la fecha. “Como productor, siempre estamos buscando nuevos mercados internacionales para nuestros productos ... CEI-RD y TFO Canada brindaron a nuestra empresa información actualizada sobre el acceso al mercado canadiense lo que le dio a nuestra empresa una ventaja competitiva. Las misiones comerciales y las reuniones de negocio en las que participamos nos estimularon a seguir de manera continua el mercado canadiense.”

Para conocer más acerca de Eliot y su empresa, vea este [video](#).



CREACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA LAS COMUNIDADES

La creatividad no se limita a los artistas; la ponen en práctica todos los que hayan creado algo alguna vez en sus vidas y para otros. Este es el caso de los hombres y mujeres que son dueños y/o administradores de sus propias pymes, instituciones de apoyo al comercio y empresas sociales. Estos individuos siguen creando oportunidades para otros igual o menos afortunados que ellos mismos. Esto es lo que he observado a través de las historias que hemos compartido en el boletín “Exportar a Canadá”, que he estado creando y editando desde 2014. Las historias y actividades reflejan el trabajo de todo el equipo de TFO Canadá y de nuestros socios en torno a la implementación del proyecto CMAS.

La creación de más oportunidades de empleo gracias a empresas sociales que expandieron las ventas de exportación a través de la iniciativa Artisan Hub se publicaron anualmente desde 2016. El programa Market Entry Study, (Estudio de entrada al mercado) que proporcionó una para que Tama Cosmetics ingresara al mercado canadiense y creara una mayor demanda de manteca de karité cruda recogida por mujeres en Tamale, Ghana, figura en el número 35. En este número, figura la historia de Ely Export, cuyas ventas de exportación crearon oportunidades de venta para otros agricultores que forman parte de su cadena de suministro, además de oportunidades de capacitación para jóvenes en prácticas agrícolas y empleo a medio tiempo durante períodos de mucho trabajo. La oportunidad de Ely Export fue el resultado de la conexión en línea hecha con el comprador canadiense Kiskadee Ventures por medio de nuestra base de datos de proveedores extranjeros en línea.

Espero que hayan disfrutado de esta edición, da un vistazo a algunos de los subproyectos y actividades de TFO Canadá. Puede visitar nuestro sitio web www.tfocanada.ca y leer más sobre las historias de éxito de nuestros clientes. ¡Es posible que encuentre su propia historia ahí!

Felices fiestas!

Clarecia Christie

Editora, Boletín de Exportación a Canadá



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