



TFO CANADA INFORME DE IMPACTO

2021

Abril 2020 - Marzo 2021

Información. Asesoría. Contacto



MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO



En nombre de la Junta Directiva y el personal de TFO Canadá, es un placer para mí presentar el primer Informe Anual de Impacto de la organización. El año estuvo dominado por la pandemia mundial de COVID-19 y tuvo una gran influencia en la forma en que interactuamos con varios actores de todo el mundo. Nuestra misión de mejorar vidas a través de la creación de colaboraciones comerciales sostenibles para exportadores de países en desarrollo con compradores canadienses y extranjeros fue un gran desafío, que requirió ajustes inmediatos en la forma en que realizamos nuestro trabajo y generamos impacto.

Dados los desafíos que todos enfrentamos con muchos países que limitan los viajes internacionales, a menudo cerrando sus fronteras para movimientos no esenciales, muchos de nosotros tuvimos que adaptar nuestras formas de hacer negocios. En un período de tiempo rápido, muchos se han convertido en expertos en el uso de plataformas en línea y han confiado en ellas como medio principal de comunicación.

En TFO Canadá, también nos hemos adaptado, ofreciendo más de nuestros servicios en línea. Al implementar algunos de nuestros programas de desarrollo de capacidades, también hemos trabajado de una manera más significativa con consultores en el terreno. Además, nuestra capacitación puso un mayor énfasis en cómo utilizar las herramientas digitales, el mercadeo en línea y el aprovechamiento de las plataformas de comercio electrónico. Las actividades de promoción del comercio también se han realizado en línea y participamos en algunas ferias comerciales virtuales durante el año.

Me gustaría agradecer a nuestros donantes y socios financieros por su continua confianza y apoyo durante estos tiempos turbulentos.

Este año fue particularmente demandante para los empleados, consultores y voluntarios de TFO Canadá. Estoy muy agradecido por sus contribuciones. ¡Su compromiso con nuestra misión ha sido de lo más impresionante!

Steve Tipman
Director Ejecutivo

NUESTROS DONANTES

The Conference Board of Canada



International
Islamic Trade
Finance Corporation



TFO CANADA



La Oficina de Facilitación de Comercio (TFO) Canadá es una organización sin fines de lucro cuya misión es mejorar vidas mediante la creación de asociaciones comerciales sostenibles para exportadores de países en desarrollo con compradores canadienses y extranjeros. TFO Canadá ayuda a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y a las Instituciones de Apoyo al Comercio (IAC) de países en desarrollo a acceder a los mercados internacionales a través de servicios de información, asesoría y contacto. Desde 1980, el personal de proyectos y los expertos sectoriales con experiencia internacional de TFO Canadá han estado brindando servicios de promoción comercial y desarrollo de capacidades a decenas de miles de PYMES e IAC de América Latina y el Caribe, África, Asia y Medio Oriente.

EN EL MUNDO

27

Países

\$1.6 M

Ventas realizadas en exportación

1,393

Total de IAC y PYMES capacitadas

Proyectos

Mujeres en Comercio para Crecimiento Inclusivo y Sostenible Financiado por Global Affairs Canada (GAC).

Plataforma de Conocimientos sobre Mujeres en el Comercio para Impulsar el Crecimiento Inclusivo y Sostenible financiada por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo.

Fomento del Crecimiento Económico Inclusivo y Sostenible: Hacer que las Asociaciones Transpacíficas Integrales y Progresivas (CPTPP) funcionen para las PYMES vietnamitas financiadas por GAC a través de CoWater International.

Ampliación del Acceso al Mercado de Agro Alimentos Orgánicos de Canadá para las PYMES de ASEAN financiado por GAC a través de CoWater International

Export Launchpad Bangladesh. Financiado conjuntamente por la Corporación Financiera de Comercio Islámico Internacional y GAC.

Comercio e Inversión Canadá-Ucrania (CUTIS) financiado por GAC a través de la Junta de Conferencias de Canadá.

Haciendo que el Comercio Funcione para las Mujeres en el África Sub-Sahariana financiado por GAC

Capacitación de capacitadores para la Promoción del Acceso de Mujeres Empresarias de Malí al Mercado Canadiense financiada por ONU Mujeres.

Proyecto She Trades Tutoría de Marketing de Exportación financiado por el Centro Internacional de Comercio

LOS VALORES DE TFO CANADA

Crecimiento Sostenible:

Aportamos soluciones que mejoran el bienestar de las personas y las comunidades ahora y en el futuro.

Perspectivas Canadienses:

Basamos nuestros puntos de vista en cultura, reputación y ética de Canadá para aportar valor agregado a nuestros actores

Dedicación: Aportamos un sentido de propósito superior a nuestro trabajo.

Igualdad de Género:

Sabemos que las comunidades se enriquecen cuando las mujeres están empoderadas para realizar cambios positivos.

Compromiso con

Asociaciones: Aprovechamos la experticia de nuestros socios y aprovechamos el conocimiento local para lograr un mayor impacto social.

SERVICIOS DE APOYO AL COMERCIO E INTELIGENCIA DE MERCADO

12,249

Número total de Exportadores que acceden a los servicios en línea de TFO Canadá

2,049

Número total de importadores registrados en el sitio web de TFO Canadá

1,826

Número total de IAC que acceden a los servicios en línea de TFO Canadá

INDICADOR	TOTAL	MUJERES
Total de ofertas para exportadores	1,580	1,169
Webinars	10	-
Total de participantes de webinar	504	312
Total de Documentos de Información de Mercado (2 documentos actualizados y 2 documentos nuevos)	4	-
Número total de estudios de ingreso al mercado de MBA completados	5	3

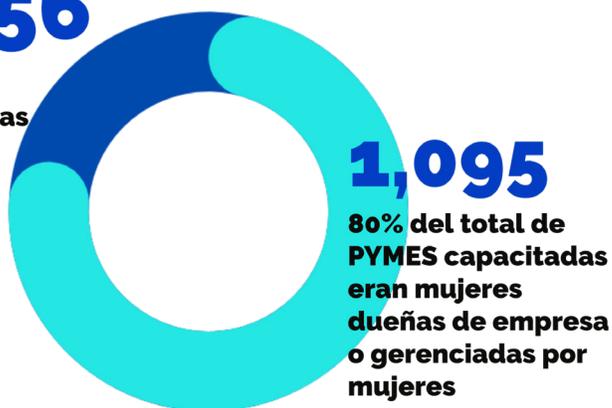
TFO Canadá proporciona información general y específica del sector en beneficio de los exportadores y de las Instituciones de Apoyo al Comercio que investigan o implementan una estrategia de ingreso al mercado para exportar sus productos o servicios a Canadá.

Creamos estudios de oportunidades de mercado, utilizando análisis de flujo comercial y otras fuentes de investigación, para identificar las mejores oportunidades de un país o región a fin de expandir el comercio a Canadá. Estos estudios incluyen análisis de género y ambientales.

FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE LAS INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO Y DE LOS EXPORTADORES DE PYMES

1,356

PYMES capacitadas



57 IAC capacitadas de las cuales 53% de los participantes eran funcionarias

"Quiero inspirar a las mujeres a crear algo para ellas mismas y sus comunidades. Quiero agradecer al equipo de TFO Canadá por su apoyo y motivación. Sigamos con el buen trabajo y gracias por su continua motivación." - Aling Nur Naluri Widiyanti Fundadora de Salam Racange, Indonesia

MAYOR ACCESO A LOS MERCADOS CANADIENSES E INTERNACIONALES

"Todas las sesiones de capacitación son útiles tanto para nosotros como para las PYMES. La capacitación nos brinda información y habilidades para aprovechar el convenio a fin de desarrollar la exportación para sus miembros."

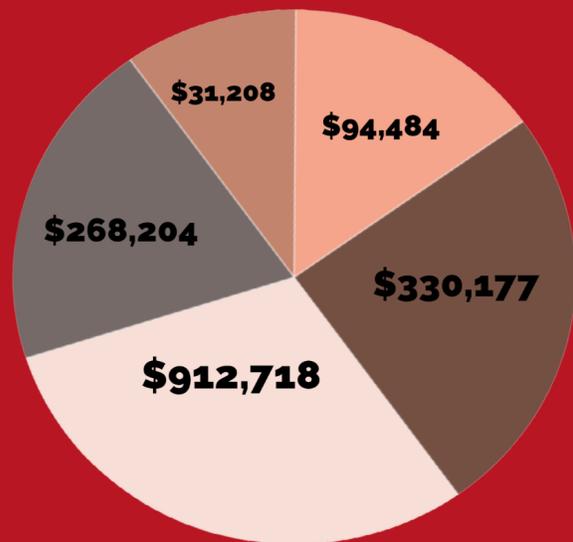
— Mr. Pham Ngoc Thanh - Asociación de Mujeres Emprendedoras de Vietnam.

37 PYMES participaron en reuniones empresariales virtuales

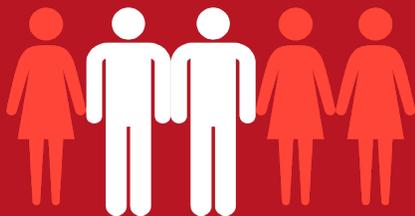


8 eran empresas propiedad de mujeres/gerenciadas por ellas

\$1.6 millones generados en ferias virtuales en ventas de exportación



FORTALECIMIENTO DE LA REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN LA TOMA DE DECISIONES EN LAS INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO Y EN LAS PYMES EXPORTADORAS



57 IAC capacitadas de las cuales 53% de los participantes eran funcionarias

Pymes capacitadas para promover y simplificar la inclusión de género y el empoderamiento económico de la mujer.



36%

de personas capacitadas fueron mujeres dueñas de empresa o gerenciadas por mujeres.

COMPRENDER EL MERCADO CANADIENSE Y OTROS MERCADOS INTERNACIONALES EN MEDIO AMBIENTE Y CAMBIO CLIMÁTICO Y PRÁCTICAS COMERCIALES RESPONSABLES

INDICADOR	TOTAL	MUJERES
Total de Instituciones de Apoyo al Comercio que participaron en sesiones de capacitación relativas a impactos ambientales y prácticas de Responsabilidad Social Corporativa al hacer negocios con compradores en mercados internacionales	4	4 funcionarias (50%)
Total de PYMES exportadoras que participaron en sesiones de capacitación con respecto a los impactos ambientales y prácticas de Responsabilidad Social Corporativa al hacer negocios con compradores en mercados internacionales	72	40



Proyecto en Vietnam



Export Launchpad Bangladesh

TESTIMONIOS DE LOS COORDINADORES DEL PROGRAMA MBA

"Durante más de 30 años, la colaboración entre TFO Canadá y Telfer School of Management de la Universidad de Ottawa con su Programa de MBA de Estudios de Ingreso al Mercado ha proporcionado una experiencia práctica invaluable a los estudiantes de MBA en el campo del mercadeo estratégico. Los estudiantes constantemente califican el proyecto como altamente relevante y estimulante. Las empresas clientes aprecian la dedicación de los estudiantes y han implementado una serie de recomendaciones, algunas de las cuales han entrado con éxito en el mercado canadiense. "

-Martine Spence – Profesor Titular/ ESCUELA DE GESTIÓN DE TELFER Universidad de Ottawa

"La asociación de once años entre la TFO Canada y la Iniciativa de Servicio Comunitario de la Escuela de Negocios John Molson (JMSB) en la Universidad de Concordia, para colaborar y desarrollar estudios de mercado de exportación para exportadores pequeños y medianos (PYMES) seleccionados, es un verdadero ejemplo de "Educación real para el mundo real". Los estudiantes de MBA de JMSB, que trabajan en equipos como consultores, obtienen una exposición intercultural al ambiente de exportación global. Mejoran su comprensión de la logística de exportación, realizan estudios de mercado específicos y análisis estratégicos y brindan información práctica y relacionada con el mercado meta y una estrategia de ingreso al mercado para las PYMES de África, Asia, Medio Oriente y América del Sur que desean acceder al competitivo y desarrollado mercado canadiense."

-Dave McKenzie, GDIA, MA –Fundador y Coordinador, Iniciativa de Servicio de la Comunidad (ISC) John Molson Escuela de Negocios, Universidad de Concordia

AÏSSATA NAMOKO'S HISTORIA

"Fui empujada por mi pasión por los textiles y la costura; aprendí estas habilidades de mi madre cuando era niña. Lo más emocionante de lo que hago es el proceso de teñido, especialmente usando tinte índigo".

Djiguyaso- que significa "casa de esperanza" en la lengua maliense Bambara- es una cooperativa que se estableció en Malí en el 2004. Se especializa en textiles confeccionados usando métodos tradicionales y tintes ecológicos, creando un producto que es claramente maliense. Aïssata Namoko es la fundadora de Djiguyaso y ha trabajado en el sector durante 60 años junto con sus familiares. Desde los 6 años, ella aprendió sobre los textiles malienses de su madre, que solía ser tejedora. Esta práctica intergeneracional de la producción textil es esencial para transmitir el conocimiento tradicional y llevó a Aïssata a establecer Djiguyaso. Djiguyaso ofrece textiles malienses que son convertidos en artículos para el hogar, decoración, ropa y accesorios.

En el 2004 la cooperativa inició con 10 mujeres, y ahora trabaja con más de 100 mujeres locales y 24 hombres. A lo largo de los años Aïssata ha proporcionado capacitación a mujeres y hombres en su comunidad sobre teñido, hilado, corte, costura, ganchillo, tejido y acabado de productos.

"Fui empujada por mi pasión por los textiles y la costura; aprendí estas habilidades de mi madre cuando era niña. Lo más emocionante de lo que hago es el proceso de teñido, especialmente usando tinte índigo".

Leer la historia completa de Assiata www.tfocanada.ca

JUAN MANUEL DUQUE'S STORY

Juan Manuel Duque es el CEO de [Mambo studios](http://www.mambostudios.com), una empresa que ofrece servicios creativos y produce publicidad para empresas incluyendo dibujos animados, videos, gráficos, gráficos animados y servicios innovadores. Al igual que muchos lugares del mundo, Colombia se sometió a procedimientos de confinamiento para reducir la propagación del virus COVID-19. Si bien esto representó un reto para muchas PYMES, Mambo Studios ha tenido la suerte de continuar con su negocio. "Es uno de los beneficios de ser un proveedor de servicios que trabaja principalmente en línea. El confinamiento ha afectado en cierta medida a nuestra clientela en Colombia, sin embargo, en el extranjero todavía tenemos trabajo de los Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico."

"Antes del confinamiento teníamos clientes principalmente en Estados Unidos y Panamá. Siempre quisimos aprovechar otros mercados internacionales y Canadá parecía ser una gran oportunidad. A través de ProColombia, Mambo studios fue presentado a TFO Canadá y al programa Gateway to Trade en 2018. A través de este programa recibimos sesiones de capacitación en Colombia sobre el mercado canadiense y la base de clientes. Fuimos una de las 14 empresas seleccionadas para viajar a Toronto y asistir a reuniones B2B y conocer clientes potenciales. Esta fue una gran oportunidad porque habíamos explorado una compañía de producción llamada Double Barrel que se ajustaba al perfil de los servicios que ofrecemos. Por medio de TFO Canadá organizamos reuniones con ellos y desde entonces Double Barrel se convirtió en un socio. La segunda parte del programa fue llevar compradores canadienses a Colombia; cuando Double Barrel llegó a Colombia, los llevamos a Cali para visitar nuestras oficinas y firmamos un memorándum de entendimiento."

Leer la historia completa de Juan www.tfocanada.ca

"En Mambo Studios podemos relacionarnos culturalmente con los mercados con los que trabajamos. Entendemos los valores culturales que tiene cada país que nos permite adaptar nuestro contenido....."



TFO CANADA

130 Slater Street, Suite 400
Ottawa, Ontario, Canada
K1P 6E2

1 613 233 3925
1 800 267 9674 (Canada toll-free)

info@tfoCanada.ca

www.tfoCanada.ca



[@TFOCANADAOTT](https://www.facebook.com/TFOCANADAOTT)



[Trade Facilitation Office](https://www.youtube.com/TradeFacilitationOffice)



[@TFOcan](https://twitter.com/TFOcan)



[linkedin.com/TFOCanada](https://www.linkedin.com/TFOCanada)

