

EXPORTANDO A CANADÁ NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

CREACION DE ASOCIACIONES COMERCIALES SOSTENIBLES PARA MUJERES EXPORTADORAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL



EN ESTE NÚMERO

1. MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO
2. GUÍA PARA MUJERES EXPORTADORAS: CÓMO ACCEDER A LOS MERCADOS CANADIENSES E INTERNACIONALES
3. FORTALECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL: TFO CANADÁ Y OWIT UNEN FUERZAS
4. ACTUALIZACIONES REGIONALES
5. ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ
6. CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE BENÍN: COMPROMETIDA CON LA PROMOCIÓN DE LA IGUALDAD DE GÉNERO Y EL EMPRENDIMIENTO FEMENINO



STEVE TIPMAN
DIRECTOR EJECUTIVO
TFO CANADÁ

Apoyo a las mujeres emprendedoras

Esta edición del boletín informativo de TFO Canadá se enfoca en apoyar a las mujeres exportadoras para que puedan acceder a los mercados canadiense e internacionales. Como muchos saben, trabajar con empresas dirigidas por mujeres y propiedad de estas ha sido un sello distintivo de nuestro trabajo durante muchos años.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son ampliamente vistas como los motores del crecimiento económico, ya que tienen un impacto proporcionalmente mayor en la creación de empleos. Sin embargo, las PYME tienen dificultades para encontrar su nicho comercial debido a limitaciones relacionadas principalmente con el costo del comercio. Entre las PYME exportadoras, las PYME dirigidas por mujeres se enfrentan a limitaciones adicionales para competir y beneficiarse del comercio. TFO Canadá aborda las limitaciones clave que enfrentan las PYME dirigidas por mujeres y hombres.

Además, al enfocarse en los sectores comerciales con mayor potencial de creación de empleo para las mujeres, el trabajo de TFO Canadá garantiza que el crecimiento diversificado de las exportaciones se traduzca en un crecimiento que funcione para las mujeres.

TFO Canadá también trata de abordar las principales limitaciones que enfrentan las mujeres exportadoras, como falta de conocimientos, habilidades, recursos y redes para acceder al comercio mundial, así como su baja participación como miembros y líderes de instituciones de apoyo al comercio. Esto impide a las mujeres participar en el comercio internacional en igualdad de condiciones con los hombres, acceder a los recursos disponibles para promover las exportaciones y obtener ingresos como exportadoras. Se ha demostrado que las mujeres invierten una mayor proporción de sus ingresos en el hogar, lo cual repercute en otros indicadores de pobreza, como nutrición, salud y educación.

En un mundo post-COVID-19, es fundamental que sigamos mejorando el empoderamiento económico de las mujeres, aumentando las oportunidades económicas para que ellas desarrollen todo su potencial como propietarias de PYME involucradas en la exportación. Si se utiliza un enfoque holístico para abordar limitaciones multidimensionales, las mujeres deberían poder contribuir a su propio éxito económico y al de sus comunidades.

TFO Canadá contribuye a abordar las limitaciones que enfrentan las mujeres exportadoras y otros grupos marginados para adaptar sus productos a los mercados extranjeros y expandir sus exportaciones a Canadá y mercados internacionales por medio del desarrollo de capacidades y experticia técnica, incluyendo el establecimiento de una presencia en línea, marketing digital, estrategias de comercio electrónico y creación de un plan de exportación.



Consejo Comercial de Tipman:

Cuando se trata de relaciones, rara vez se tiene una segunda oportunidad para causar una primera impresión. Dado que la búsqueda en línea es una forma efectiva para que los compradores encuentren nuevas fuentes de suministro, tener una buena presencia en la web es muy importante. Su empresa quiere verse lo mejor posible, por lo que mejorar su presencia en línea, incluyendo canales de redes sociales, es una forma de indicar a los clientes potenciales que usted es serio y está listo para hacer negocios con ellos.

TFO Canadá se complace en anunciar la publicación de un nuevo Documento de Información de Mercado (MIP) - 'Guía para mujeres exportadoras para acceder a los mercados canadienses e internacionales'. Este documento estará disponible en la primera semana de julio de 2023 en inglés, francés y español. Asegúrese de estar [registrado](#) con nosotros para tener acceso completo a los documentos.

Guía para mujeres exportadoras: cómo acceder a los mercados canadiense e internacionales

Por Beverley Rodrigues, asociada de TFO Canadá



PYME lideradas por mujeres de Ghana, Etiopía y Kenia en el International Food and Drinks Event (IFE), en Londres, Reino Unido.

Nos complace anunciar el lanzamiento de nuestro nuevo Documento de Información de Mercado (MIP por sus siglas en inglés) titulado "Guía para que las mujeres exportadoras puedan acceder a los mercados canadiense e internacionales". Esta guía completa es un recurso integral que simplifica el proceso de preparación para la exportación.

En este documento, presentamos preguntas clave para ayudar a definir sus expectativas de exportación y evaluar su potencial de éxito en los mercados canadiense e internacionales. Si bien nuestros MIP específicos del sector proporcionan información sobre el acceso a la exportación de una gama de productos como alimentos procesados, textiles y cosméticos naturales, este MIP cubre aspectos importantes como cumplimiento de las expectativas de los compradores, estrategias de negociación, comunicación

efectiva con compradores, preparación para actividades de promoción de exportaciones y colaboración con pares.

El presente estudio pone de relieve las nuevas y crecientes tendencias de consumo, incluyendo alimentos sostenibles e innovadores, precios de los alimentos, salud y bienestar, y abastecimiento ético. También actualizamos el enfoque de los minoristas en el fortalecimiento de las cadenas de suministro después de la pandemia de COVID, presentando nuevas oportunidades para mujeres exportadoras. Además, la guía contiene información sobre las medidas adoptadas por el gobierno federal canadiense en apoyo a la igualdad de género.

El acceso a los mercados canadiense e internacionales requiere conocer los matices culturales y mantenerse al día con prácticas comerciales nuevas y emergentes. En esta guía hemos dedicado tres secciones con consejos y materiales para ayudarle a investigar las necesidades de los compradores, consideraciones importantes al elaborar y comunicar el valor único de su producto y establecer una relación con compradores potenciales.

Las redes sociales se han convertido en una poderosa herramienta de ventas y de marketing. En consecuencia, hemos destacado lo que se debe y no se debe hacer en redes sociales, así como los pasos para crear una estrategia de redes sociales. También enfatizamos el uso de la narración de historias como una poderosa herramienta de ventas y comunicación, suministrando ejemplos y links a sitios web de empresas propiedad de mujeres que han utilizado con éxito historias para captar la atención de compradores canadienses e internacionales. Le instamos a explorar los ejemplos de historias proporcionadas en esta guía y a personalizar los suyos.

La autenticidad y el enfoque en el cuidado de los trabajadores y el medio ambiente son factores clave que buscan los clientes potenciales; hemos incluido notas sobre comprensión de sostenibilidad y pasos prácticos para implementar un plan de responsabilidad social empresarial (RSE) en la presente guía.

A medida que avance en el MIP, encontrará información sobre la preparación para actividades de promoción de exportaciones, tales como ferias comerciales, misiones de compradores y otras actividades promocionales. También brindamos orientación en la preparación de documentación de exportación y el establecimiento de conexiones con homólogos antes, durante y después de estos eventos.

La información presentada en esta nueva guía le permitirá a usted, como mujer empresaria, navegar por las complejidades de exportar a mercados internacionales y aprovechar al máximo las oportunidades disponibles. TFO Canadá está aquí para apoyarle en cada paso del camino.

Fortalecimiento de la participación de las mujeres en el comercio internacional: TFO Canadá y OWIT unen fuerzas

Por Frida Owinga, Presidenta de OWIT



Miembros de los equipos de OWIT y TFO Canadá conversando sobre la cooperación y los objetivos compartidos.

TFO Canadá y la Organización de Mujeres en el Comercio Internacional (OWIT por sus siglas en inglés) recientemente firmaron un Memorándum de Entendimiento (MdE) con el objeto de mejorar nuestra cooperación y lograr nuestros objetivos compartidos. Ambas organizaciones son entidades sin fines de lucro que se dedican a promover el comercio internacional, con un enfoque particular en el empoderamiento de mujeres empresarias. Esta asociación tiene por objeto apalancar nuestras respectivas fortalezas a fin de crear asociaciones comerciales sostenibles, ampliar el acceso a mercados internacionales y brindar recursos valiosos a las mujeres involucradas en el comercio.

Promoción recíproca y networking:

En virtud del Memorándum de Entendimiento, TFO Canadá promoverá activamente a OWIT, sus capítulos y servicios por medio de su sitio web, dirigidos específicamente a las empresarias dedicadas a la exportación desde países en desarrollo. Adicionalmente, TFO Canadá destacará los eventos de OWIT en su sitio web, que atiende a importadores canadienses, exportadores de países en desarrollo e instituciones de apoyo al comercio. TFO Canadá instará a sus asociadas, muchas de las cuales son empresarias experimentadas en el sector comercial, a considerar unirse a OWIT, ampliando aún más la red y las oportunidades de colaboración.

Intercambio de información y capacitación:

En reciprocidad, OWIT utilizará su sitio web y diversas actividades de información para comunicar a sus miembros, en particular a las de países en desarrollo y emergentes, acerca de los servicios de desarrollo del comercio prestados por TFO Canadá. Este intercambio de información permitirá a las mujeres empresarias acceder a recursos valiosos, incluyendo experticia comercial, asesoría y contactos. Ambas organizaciones explorarán actividades conjuntas destinadas a ampliar su alcance y servicios para las empresarias de los países en desarrollo. Las posibilidades incluyen traducir el sitio web internacional de OWIT al español y presentar a TFO Canadá como un enlace en el sitio web de OWIT.

Desarrollo de capacidades y apoyo:

TFO Canadá y OWIT reconocen la importancia de los servicios de capacitación y asesoría para las mujeres que participan en el comercio internacional. Exploraremos el desarrollo de productos como coaching, tutoría y seminarios webs dirigidos a mujeres empresarias en el comercio. Al entregar conjuntamente estos recursos, nuestro objetivo es empoderar a las mujeres emprendedoras y equiparlas con las habilidades y conocimientos necesarios para tener éxito en el mercado mundial.

Promoción cruzada y colaboración:

Para maximizar nuestro impacto, aprovecharemos nuestros sitios web, boletines informativos, plataformas de redes sociales y otros canales de comunicación con el objeto de promover oportunidades de programación cruzada. Este enfoque colaborativo facilitará una mayor conciencia en torno a las iniciativas, eventos y servicios proporcionados por TFO Canadá y OWIT, lo que resultará en un mayor compromiso y participación de las mujeres emprendedoras de todo el mundo.

En el ámbito de comercio internacional, recordemos que empoderar a las mujeres no es sólo un objetivo, sino un catalizador para el progreso mundial. Juntos, TFO Canadá y OWIT se unen en una poderosa alianza, alimentando los sueños de las mujeres emprendedoras, rompiendo barreras e iluminando caminos hacia el éxito. Abracemos el espíritu de colaboración, aprovechemos nuestro potencial y dejemos que nuestras aspiraciones conjuntas se eleven más allá de fronteras. El mundo espera el impacto transformador de mujeres en el comercio. Las mujeres empoderadas comercian, y al hacerlo, cambian el mundo para un bien mayor.

ACTUALIZACIONES REGIONALES

Asia y Medio Oriente

Preparativos en curso para la Misión de compradores a Vietnam y Capacitación de PYME en Preparación para la exportación en Indonesia

El equipo de Asia continúa trabajando activamente con socios, expertos técnicos locales y coordinadores para implementar las próximas actividades del proyecto en la región. Se están llevando a cabo preparativos para las próximas misiones de compradores y capacitaciones con perspectiva de género en materia de preparación para la exportación de las PYME en Indonesia. Con el apoyo de la Agencia de Promoción Comercial de Vietnam (Vietrade) y la Embajada de Vietnam en Canadá, se seleccionaron 30 PYME vietnamitas del sector de alimentos procesados para consultas individuales (en persona); en preparación para la misión de compradores a Vietnam, en el sector de alimentos procesados, programada para noviembre de 2023.



Consultas individuales con una PYME de Vietnam

África y Haití



Una delegación de Marruecos y Haití participa en una sesión informativa previa a la feria SIAL Toronto

Delegación de Marruecos y Haití en la feria comercial SIAL en Toronto, del 9 al 11 de mayo de 2023

Una delegación de nueve exportadores de Marruecos y cuatro de Haití estuvo en Toronto participando en SIAL 2023 - la feria comercial de innovación alimentaria más grande de América del Norte. Llena de degustaciones y demostraciones - más de 130 reuniones de negocios se llevaron a cabo dando como resultado varios pedidos confirmados.

Export Launchpad Uganda – Capacitación de capacitadores

Luego del exitoso lanzamiento del Manual de Capacitación sobre Preparación para la Exportación en marzo de 2023, más de 50 oficiales comerciales de distrito de toda Uganda participaron en el programa de capacitación de capacitadores en el marco del proyecto Export launchpad Uganda. Export Launchpad Uganda es una iniciativa conjunta de la Corporación Internacional de Financiamiento del Comercio Islámico (ITFC por sus siglas en inglés), del Fondo de Desarrollo del Comercio, y Asuntos Mundiales Canadá, por medio de su proyecto Mujeres en el Comercio para un Crecimiento Inclusivo y Sostenible (WITISG por sus siglas en inglés), implementado por TFO Canadá en colaboración con la Junta de Promoción de las Exportaciones de Uganda. La capacitación también se ofreció a 112 PYME de las cadenas de valor y subsectores agroalimentarios – para brindar a las PYME dirigidas por mujeres las herramientas y conocimientos necesarios para expandir sus negocios en los mercados internacionales.



Delegación de PYME de Mozambique durante la feria Africa Big 7 en Johannesburgo, Sudáfrica.

Formación sobre igualdad de género e inclusión social (GESI) en Haití

En Haití, se impartió una formación sobre igualdad de género e inclusión social (GESI) del 15 al 17 de mayo en Cap-Haïtien, en colaboración con el socio de TFO Canadá IAC, la Cámara de Comercio de Mujeres Empresarias de Haití. La formación se impartió a ocho participantes, entre ellos seis mujeres.

Mozambique y Zambia en la feria comercial Africa Big 7 en Sudáfrica, del 19 al 22 de junio de 2023

TFO Canadá encabezó una delegación de 10 PYME (seis dirigidas por mujeres) de Mozambique y ocho PYME (cinco dirigidas por mujeres) de Zambia a la feria comercial Africa Big 7 en Johannesburgo, Sudáfrica -uno de los mayores lugares de encuentro para la industria de alimentos y bebidas en el continente africano. La delegación mostró una variedad de productos desde aceites esenciales, hasta miel natural cruda, harina de yuca, frutas como mango, guayaba, fresa, papaya, maracuyá hasta chocolates premium, cacahuates con cáscara y mucho más. Se llevaron a cabo 300 reuniones B2B, y numerosos acuerdos potenciales y de negocios que se concretarán próximamente.



Izquierda: El recorrido incluyó visitas a cinco tiendas minoristas para mostrar a los participantes una muestra representativa de tiendas de comestibles de gama alta y de descuento de las tres cadenas más importantes de Canadá (Loblaws, Sobeys y Metro).



Derecha: Visita de la delegación peruana al Ontario Food Terminal, el mayor centro de distribución al por mayor de productos frescos de Canadá y el tercero de Norteamérica

Convención y Feria Comercial de la Asociación Canadiense de Productos y Comercialización (CPMA), del 25 al 27 de abril de 2023 en Toronto

En asocio con PROMPERU, TFO Canadá facilitó una gira de familiarización con el mercado y organizó una sesión informativa en Toronto para seis pequeñas y medianas empresas (PYME) peruanas dirigidas por mujeres y un hombre, en el sector de frutas y verduras frescas. Alia Blais, líder de política y programas, División de importación y exportación de alimentos de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (ACIA); Derek Kwan y Parveen Mann, Oficiales de Servicios Fronterizos de la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (ACSF por sus siglas en inglés), y Jaime Bustamante, Director de Asistencia Comercial de la Corporación de Resolución de Conflictos de Frutas y Verduras brindaron información valiosa sobre seguridad alimentaria, etiquetado, envasado y regulaciones aduaneras, y mecanismos de resolución de conflictos en el mercado canadiense.

Durante de la feria comercial, las PYME participaron en 86 reuniones B2B con ventas de exportación estimadas en CAD\$ 2 millones para los próximos 12 meses.

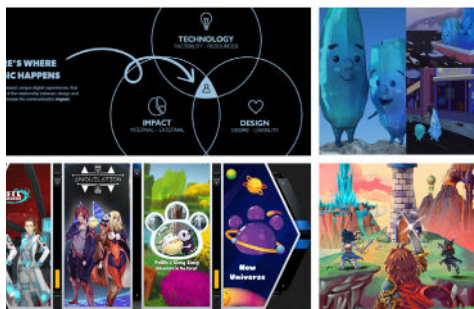
Misión de compradores canadienses visitó Honduras en mayo



Delegación de compradores canadienses en la feria Agromercados de Honduras.

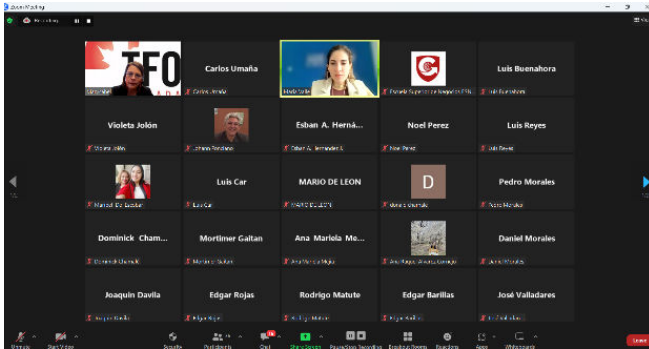
TFO Canadá lideró una misión de compradores canadienses a San Pedro Sula, Honduras, del 18 al 20 de mayo de 2023, en colaboración con la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés. La delegación participó en Agromercados Honduras, uno de los eventos más importantes que promueven el sector agrícola en Honduras – atrayendo a más de 2.000 participantes y 800 expositores semestralmente. Se facilitaron más de 80 reuniones B2B entre ocho importadores canadienses y 11 PYME de Honduras, abriendo nuevas vías y ofertas de productos. La delegación participó en una visita de campo, para observar prácticas agrícolas y de cosecha, que incluyeron la preparación y envasado de verduras orientales y frutas exóticas. Se estima que, durante los próximos 12 meses, las ventas de exportación serían de más de \$ CAD 2,7 millones.

Misión Comercial Virtual de Información, Comunicación y Tecnología (ICT) desde Colombia



TFO Canadá, en asocio con PROCOLOMBIA, organizó una misión comercial virtual con talentosos proveedores de servicios colombianos en el sector de animación, juegos y contenido creativo digital, del 2 de mayo al 23 de junio de 2023. Se promovieron 15 PYME colombianas, con 17 reuniones B2B celebradas hasta el momento. La mayoría de las empresas colombianas que participan en la misión tienen experiencia trabajando con clientes y socios con sede en Estados Unidos y Europa y ahora buscan expandirse y asociarse con empresas canadienses para entregar proyectos de calidad.

Webinar: "Apoyo a las empresas guatemaltecas del sector alimentario para exportar a Canadá", 25 de mayo de 2023



Participantes de PYME de Guatemala durante el seminario web sobre exportación de alimentos a Canadá

La Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y TFO Canadá organizaron un webinar titulado "Apoyo a las empresas guatemaltecas del sector alimentario para exportar a Canadá". TFO Canadá hizo una presentación sobre el mercado canadiense, seguida de una sesión de preguntas y respuestas altamente interactiva

Capacitación en materia de Preparación para la Exportación de PYME en Guatemala, abril - junio de 2023

Como parte de los esfuerzos de desarrollo de capacidades de TFO Canadá en Honduras y Guatemala, se impartieron capacitaciones de preparación para la exportación a 87 PYME (49 dirigidas por mujeres).

Estas capacitaciones ayudaron a las PYME a mejorar su conocimiento sobre la integración de mejores prácticas en materia de medio ambiente y cambio climático, responsabilidad social corporativa, marketing digital y comercio electrónico dentro de sus planes de exportación al mismo tiempo que identificaban a Canadá u otros destinos internacionales como mercados de interés.

Encuesta de Evaluación y Capacitación de Género e Inclusión Social en Honduras y Guatemala, abril – junio de 2023

En Guatemala, la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) lanzó una encuesta de evaluación de género para determinar los perfiles de las empresas dirigidas por mujeres dentro de su asociación como parte de su Plan de Acción de Género e Inclusión Social (GESI por sus siglas en inglés).

En Honduras, se llevaron a cabo tres iniciativas para crear conciencia y transferir conocimientos en las áreas de inclusión de género con el objeto de ayudar a desarrollar una cultura organizacional basada en igualdad, contra discriminación y violencia de género.

ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ



Steve Tipman, director ejecutivo de TFO Canadá, en la Conferencia de Casablanca (Marruecos)

Conferencia de Casablanca bajo el tema "Marruecos Soft Power – ¿Surgimiento de la marca nación?", mayo de 2023

¡Marruecos está en camino de convertirse en el nuevo destino de innovación, colaboración y poder blando! Steve Tipman, director ejecutivo de TFO Canadá, asistió a la primera edición de la Conferencia de Casablanca bajo el tema "Marruecos Soft Power: ¿Surgimiento de la marca nación?" y fue testigo del entusiasmo de los oradores por la riqueza cultural del país y su potencial para el desarrollo. Marruecos tiene el potencial de convertirse en una marca verdaderamente mundial, y TFO Canadá se complace en ser parte de ese viaje apoyando a las PYME marroquíes para acceder a los mercados internacionales por medio del comercio.



Audiencia del Comité Permanente del Senado sobre Asuntos Exteriores y Comercio Internacional sobre el Proyecto de Ley C-47, División 4

El director ejecutivo de TFO Canadá, Steve Tipman, compareció ante el Comité Permanente del Senado sobre Asuntos Exteriores y Comercio Internacional para discutir el Proyecto de Ley C-47, División 4 relativo al apoyo al crecimiento económico de los países en desarrollo.

Más información en: [aquí](#).



TFO Canada s'associe à Coopération Canada

TFO Canadá tiene el honor de unir fuerzas con Cooperation Canada y espera fortalecer y crear socios para comercio y desarrollo sostenibles. Cooperation Canada (anteriormente Consejo Canadiense para la Cooperación Internacional) reúne a organizaciones de la sociedad civil que trabajan en el sector humanitario y de desarrollo internacional. Defendiendo a estos grupos, convocando a líderes del sector, influyendo en las políticas y desarrollando capacidades, Cooperation Canada trabaja con socios tanto dentro como fuera de Canadá en pro de construir un mundo justo, seguro y sostenible para todos.

INFORMES REGIONALES

Susan Baka, Representante regional en Ontario

TFO Canadá participó en dos grandes ferias de primavera en Toronto para crear conciencia entre los expositores sobre cómo los recursos de TFO Canadá pueden ayudarlos, como importadores y compradores, a abastecerse de los exportadores de los países en desarrollo:

- **La feria comercial 2023 de la Asociación Canadiense de Comercialización de Productos Agrícolas (CPMA por sus siglas en inglés)** - Con más de 600 expositores y más de 300 empresas de todo el mundo, es el evento de frutas y verduras frescas más grande de Canadá.



Susan Baka, Representante regional en Ontario, y Steve Tipman, director ejecutivo de TFO Canadá en la CPMA.

- **SIAL Canada 2023**, la feria comercial de innovación alimentaria más grande de Norteamérica, regresó a Toronto después de una pausa de cuatro años y destacó la innovación en toda la cadena de valor. Contó con más de 1.000 expositores de más de 50 países. Entre las tendencias clave evidentes se encuentran las bebidas que son botánicas y funcionales, así como los productos y envases sostenibles.



Izquierda: Una PYME liderada por mujeres muestra el auténtico té marroquí en la feria SIAL de Toronto



Derecha: Una delegación de PYME haitianas presenta infusiones, chocolate para untar, jengibre en polvo y otros productos en la feria SIAL de Toronto.

INFORMES REGIONALES



Allison Boulton, Representante regional en Columbia Británica

En Columbia Británica, dentro del Centro de Comercio y Convenciones de Vancouver se desarrolló la feria comercial anual CHFA NOW West, con 950 stands de exhibición de todo el mundo, incluyendo un hermoso pabellón de Indonesia. La feria inició muchas conexiones y conversaciones acerca de cómo TFO Canadá puede ayudar a las empresas canadienses a abastecerse de manera sostenible de los países en desarrollo.

Allison Boulton, Representante regional de TFO Canadá en Columbia Británica, con Hendra Halim, Cónsul General de Indonesia en Vancouver en el stand de Indonesia en CHFA NOW Vancouver 2023.

Nuevo personal

Christian Sivière, Representante regional en Quebec

TFO Canadá se complace en anunciar el nombramiento de Christian Sivière como el nuevo Representante regional de TFO Canadá en Quebec. Después de una carrera de 30 años en logística internacional, Christian Sivière inició una empresa



de consultoría de importación y exportación con sede en Montreal en 2010, Solimpex, activa en dos áreas: consultoría para ayudar a las PYME a crecer internacionalmente; y capacitación en los aspectos logísticos, aduaneros y regulatorios del comercio internacional, acuerdos de libre comercio, gestión de la cadena de suministro y cuestiones relacionadas.

Christian brinda conferencias para la Asociación Canadiense de Transportistas Internacionales, imparte seminarios y webinars para varias organizaciones comerciales como la Cámara de Comercio de Montreal, Invest Ottawa, Supply Chain Canada y similares, y capacitación personalizada para importadores y exportadores. Publica artículos en *Inside Logistics* y *Supply Professional*.

Christian Sivière, Representante regional de TFO Canadá en Quebec

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE BENÍN – COMPROMETIDA CON LA PROMOCIÓN DE LA IGUALDAD DE GÉNERO Y EL EMPRENDIMIENTO FEMENINO



Participantes en la formación sobre Igualdad de Género e Inclusión Social (GESI) de la Cámara de Comercio e Industria de Benín (CCI-Benín).

La Cámara de Comercio e Industria de Benín (CCI Benín) estuvo en pleno apogeo en 2022 y 2023. La institución ha implementado numerosas iniciativas para las empresas beninesas, promoviendo la igualdad de género, el espíritu empresarial femenino y la preparación para la exportación. Es por eso que TFO Canadá está encantado de haberse asociado con la CCI-Benín para el proyecto “Mujeres en el Comercio para un Crecimiento Inclusivo Sostenible” (WITISG por sus siglas en inglés), y de haber contribuido a fortalecer estos temas a nivel institucional y de PYME.

Del 5 al 9 de julio de 2021, TFO Canadá brindó capacitación sobre Igualdad de Género e Inclusión Social (GESI por sus siglas en inglés) a 20 gerentes y representantes consulares de la Cámara de Comercio e Industria de Benín, en las que se incluían 13 mujeres. A través de esta familiarización con el concepto de género, el personal señaló que, aunque había un esfuerzo en materia de género en las actividades de su establecimiento, la metodología y la organización interna podían revisarse para incluir mejor a las mujeres.

“Promover el género y alinearse con la visión del gobierno de Benín, que ha hecho de la promoción de las mujeres y el empoderamiento de género una prioridad en vista de los muchos desafíos que enfrentan las mujeres en el mundo de los negocios, es ahora una prioridad para el Sr. Arnauld AKAKPO, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Benín”, explica la Sra. Cellia AKINHOLA AMOUSSOUGBO, Gerente Nacional del proyecto WITISG. “Después de la capacitación de GESI, las mujeres están mucho más en el centro de muchas actividades para aumentar su confianza en sí mismas. A modo de ejemplo, las mujeres han sido promovidas a puestos de toma de decisiones para que sus habilidades puedan ser más utilizadas. Además, la composición de nuestro órgano de toma de decisiones estratégicas está dominado por mujeres (06 mujeres y 04 hombres).

Por recomendación de TFO Canadá, la Cámara de Comercio e Industria de Benín solicitó y obtuvo el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para la elaboración de una política de género y un plan de acción en materia de género para la Cámara de Comercio e Industria de Benín, cuyos términos de referencia se elaboraron y validaron en colaboración con el PNUD.

En febrero y marzo de 2022, CCI-Benín organizó una capacitación para PYME dirigidas principalmente por mujeres sobre preparación para la exportación como parte del proyecto WITISG. 107 PYME se beneficiaron de módulos sobre normas de envasado y acondicionamiento, desarrollo de productos de calidad, medidas sanitarias y certificados de origen, entre otros. Salieron con una mejor comprensión acerca del mercado internacional.

Pero las acciones no se detuvieron allí. La CCI-Benín ha organizado cursos de capacitación que permiten a las empresas, tanto en Cotonú como en las zonas rurales prosperar y desarrollar su capacidad en temas relacionados con sus áreas de actividad. Por ejemplo, 40 empresarios con bajos niveles de alfabetización asistieron a sesiones de desarrollo de capacidades sobre los fundamentos de la gestión empresarial en Fon, el idioma nacional.

Los líderes empresariales (hombres y mujeres) han sido capacitados en mandarín (el idioma comúnmente hablado en China) y en inglés de negocios, para ayudarlos a intercambiar ideas y establecer asociaciones económicas con sus homólogos de habla inglesa y china, e irrumpir en los mercados extranjeros.

“También hicimos hincapié en la necesidad de que las empresas participen en ferias comerciales para dar a conocer sus productos y establecer relaciones comerciales”, dijo Cellia AKINHOLA. CCI-Benín ha instado a las PYME beninesas a participar en la feria Africallia organizada en Burkina Faso.

En 2023, la CCI-Benín elaboró un plan de trabajo anual de género para satisfacer las necesidades específicas de los propietarios de negocios benineses en diversas áreas. En abril, cincuenta (50) líderes empresariales participaron en un taller de capacitación sobre “Género, Inclusión Social e importancia de la Estrategia de Género en los negocios”. Estos líderes empresariales fueron sensibilizados en el tema de la igualdad de género en el ecosistema emprendedor, con miras a tener en cuenta el género en la estrategia y operaciones comerciales, como clave para el éxito. También conocieron las herramientas de una buena gestión empresarial y las habilidades que necesitan para dejar su huella en el mundo de los negocios.

Tras el estudio del mercado local realizado por TFO Canadá, que identificó una serie de dificultades que enfrentan las PYME en sus actividades comerciales, la Cámara de Comercio e Industria de Benín inició varios programas y proyectos para ayudar a superar esas dificultades.

Estos proyectos incluyen iniciativas para ayudar a las PYME beninesas a obtener la autorización de comercialización, con el objetivo de hacer de los productos benineses una marca que pueda destacarse en los mercados locales e internacionales.

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE BENÍN: CONTINÚA...

En este contexto, se han organizado sesiones de desarrollo de capacidades para responsables de empresas dirigidas por mujeres que operan en el sector agroalimentario sobre buenas prácticas de higiene, buenas prácticas de manufactura, el método HACCP y la obtención de códigos de barras con vistas a la obtención de autorizaciones de comercialización, con la colaboración de la Agencia Nacional de Normalización, Metrología y Control de Calidad (ANM).

En el ámbito digital, la pandemia de COVID-19 recalzó la importancia del Internet para compartir estos diversos módulos y experiencias en todo el país. Ahora las PYME pueden aprovechar los seminarios web, los medios electrónicos desarrollados por la Cámara de Comercio e Industria de Benín, y los foros en WhatsApp y diversos medios de comunicación social como Facebook, YouTube, entre otros, para informar a las PYME sobre las oportunidades existentes a fin de desarrollar sus actividades.

Además, como parte del proyecto mon.entreprise.bj iniciado por la CCI-Benín, se firmó un acuerdo de asociación con un socio en febrero de 2022 para ayudar a las empresas a crear un sitio web y direcciones de correo electrónico. El objetivo de la asociación es proporcionar a 1.000 empresas registradas en la base de datos de CCI-Benín una herramienta de comunicación moderna y gratuita durante el primer año. Hasta la fecha, 653 empresas de las 1.000 previstas han recibido apoyo. Entre ellas figuran más de la mitad de las PYME que se benefician de la capacitación en servicios de preparación para las exportaciones.

Finalmente, para permitir a las PYME fortalecer su resiliencia y contrarrestar los diversos choques y recuperarse de los efectos de la pandemia de COVID-19, CCI-Benín ha obtenido una subvención de Expertise France para desarrollar, durante un período de veinte (20) meses, las habilidades de transformación digital de 1.000 PYME formales e informales, 50% de las cuales son mujeres, a través del proyecto "E-TCHITE" para la digitalización de PYME en Benín. El objetivo fundamental es apoyar la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) para hacerlas resilientes.

El compromiso y las rápidas intervenciones de CCI Benín de apoyar a las pequeñas y medianas empresas en Benín para acceder a los mercados internacionales es muy encomiable. ¡TFO Canadá se enorgullece de esta asociación y desea a CCI-Benín mucho éxito en sus esfuerzos futuros!

TFO Canada mejora la vida de las personas mediante la creación de asociaciones comerciales sostenibles para exportadores de países en desarrollo con compradores canadienses y extranjeros. Facilitamos el acceso al mercado canadiense y compartimos la experiencia comercial canadiense en beneficio de los pequeños exportadores de propiedad y gestión de hombres y mujeres de los países en desarrollo y de los hombres y mujeres que emplean.



Fundada en 1980, TFO Canadá es una organización no gubernamental sin ánimo de lucro. Este boletín se produce con el apoyo financiero del Gobierno de Canadá proporcionando a través de Asuntos Mundiales Canadá