

EXPORTANDO A CANADÁ - NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

CAMBIO CLIMÁTICO Y RESILIENCIA EN PYMES

EN ESTE NÚMERO

1. MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO
2. LA NECESIDAD DE QUE LAS PYMES SEAN MÁS RESISTENTES AL CAMBIO CLIMÁTICO
3. ACTUALIZACIONES REGIONALES
4. ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ
5. UNIÓN SOWDJOMA – EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES Y PROMOCIÓN DE PRÁCTICAS AMIGABLES CON EL AMBIENTE
6. CALIDAD, EXPERIENCIA E IMPACTO SOCIAL: FACTORES CLAVE PARA EL ÉXITO – LA HISTORIA DETRÁS DE COLTROPICOS
7. FELICES FIESTAS





STEVE TIPMAN
DIRECTOR EJECUTIVO
TFO CANADÁ

Planificando un futuro común

Para muchos de nosotros, diciembre es un mes para reflexionar sobre los logros obtenidos durante el año, mientras celebramos una época de fiesta, pasamos tiempo con nuestras familias y seres queridos, y para planificar sobre el futuro. Si bien muchas de estas actividades planificadas pueden ser objetivos personales, al observar a todas las pequeñas y medianas empresas que TFO Canadá apoya, nos damos cuenta de que estos objetivos por lo general también se extienden a su negocio.

Desde hace algún tiempo, en TFO Canadá hemos estado reflexionando sobre el trabajo que hacemos, el apoyo que brindamos, los países, las instituciones y las compañías con las que nos asociamos, y los posibles escenarios que nos depara el futuro. Al ponderar estos elementos, destacan algunos temas importantes que tendrán una influencia en nuestros planes por venir.

Localización de nuestro trabajo. TFO Canadá desarrolla la mayor parte de su trabajo mediante alianzas con instituciones de apoyo al comercio que asisten a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en países beneficiarios en todo el mundo. A lo largo de los años, este método ha demostrado ser una forma eficaz de ofrecer valor y generar impactos. Otra área que ha ganado relevancia y ha demostrado ser una forma eficaz de instrumentar las actividades de nuestros proyectos es la participación de consultores que viven en los países en cuestión. Estas vías de colaboración han tenido éxito y esperamos que se multipliquen con el pasar del tiempo.

Medio ambiente, cambio climático y comercio. El cambio climático está generando un impacto negativo sobre lo que los países pueden producir y exportar. Las naciones que dependen en gran medida de la agricultura se encuentran extremadamente vulnerables a los patrones climáticos y requieren soluciones para adaptarse. Hemos visto perderse sembradíos en regiones cercanas al Ecuador, al mismo tiempo que muchos países en África, Asia y América del Sur experimentan inseguridad alimentaria. Las PyMEs en los países en desarrollo requieren un apoyo que les permita desarrollar resiliencia económica de cara a estas realidades descritas.

El papel de las tecnologías digitales. La pandemia del COVID-19 demostró que las PyMEs más exitosas fueron aquellas que, en su mayoría, apalancaron tecnologías como el comercio digital y el mercadeo electrónico. En un momento en que la economía global sigue recuperándose de los efectos devastadores del COVID-19, debemos asegurarnos de que nadie se quede atrás. Esto significa que avanzar hacia las tecnologías digitales debe acompañarse de asistencia técnica, desarrollo de destrezas y apoyo de infraestructura que garanticen que dicho avance sea inclusivo e igualitario. Aunque lo anterior no es de ninguna manera una lista exhaustiva de los temas centrales en los que estamos trabajando, sí ayudarán a TFO Canadá a preparar la estrategia 2024-2029 en los próximos meses. Aún hay mucho por explorar en este sentido.

En nombre del equipo de TFO Canadá, les deseamos unas felices fiestas y un 2024 lleno de éxitos en materia de comercio internacional.



Consejos comerciales de Tipman

Se requiere de una firme dedicación para vender a escala internacional. Si bien las exportaciones pueden brindar enormes retribuciones, para mantenerlas, es necesario invertir la cantidad apropiada de tiempo, esfuerzo y recursos en el marco de un compromiso de largo plazo. Si uno se propone exportar como un plan alternativo, es decir, solo apuntando a los mercados internacionales cuando las ventas internas o regionales están estancadas, es poco probable lograr el éxito.



La necesidad de desarrollar capacidades en la comunidad empresarial para comprender, planificar e invertir en resiliencia climática

Por Jose DiBella, asociado de TFO Canadá

Solo en la última década, han aumentado sustancialmente en intensidad y frecuencia los riesgos naturales asociados con el cambio climático, incluyendo inundaciones, altas temperaturas, incendios forestales y huracanes. Las pérdidas económicas totales estimadas como consecuencia de los desastres generados, solamente en países de medio y bajos ingresos, se calculan en 306 millardos de dólares, en los últimos 30 años. De mantenerse la tendencia actual, el cambio climático exacerbará el riesgo de desastres. Se estima que las amenazas climáticas incrementarán la cantidad de desastres a escala global de 400 ocurridos en 2015 a unos 560 para 2030. Este escenario a futuro implica un riesgo sustancial para las empresas y un desafío insólito para las organizaciones que brindan apoyo técnico y financiero a estas entidades.

Brindar soluciones para abordar los impactos del cambio climático supera las capacidades de cualquier actor o gobierno de forma individual. Sin embargo, todas las organizaciones tienen un papel fundamental en la construcción conjunta de la resiliencia social y económica necesaria ante el cambiante contexto ambiental global. Si bien hay muchas soluciones financieras emergentes en el mercado, las que se enfocan específicamente en la adaptación climática y la reducción de riesgos de desastres todavía no han llegado a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). En la práctica, en el núcleo de la comunidad empresarial, aún no existe mucha información respecto a la variedad de riesgos climáticos existente y sobre las maneras en que estos pueden afectar las actividades de las empresas en términos de infraestructura, salud y bienestar del personal, así como sus capacidades para mantener una fuente estable de insumos que les permitan brindar sus productos y servicios. Aún más importante, no hay certeza respecto a lo que esta comunidad está haciendo efectivamente para abordar estos riesgos y sobre dónde invertir para desarrollar resiliencia ante desastres.

Se estima que por cada dólar invertido en resiliencia y prevención de desastres, se ahorran siete dólares en costos de recuperación. En el caso del sector privado, adoptar prácticas y planes de gestión de desastres puede reducir las pérdidas derivadas por la ocurrencia de desastres. Sin embargo, lo anterior requiere una capacidad para desarrollar planes y guías de inversión que se adapten bien al contexto en el que se encuentran inscritos. Por lo tanto, es necesario que las organizaciones que trabajan con las PyMEs, como las instituciones financieras y las cámaras y organizaciones de comercio, comprendan los posibles impactos de los riesgos climáticos para sus clientes y partes interesadas, a través de herramientas y oportunidades de aprendizaje adaptadas a los emprendedores y que faciliten el desarrollo de planes de negocios con contenido de riesgo climático. De igual forma, las PyMEs tendrán que identificar las oportunidades y el valor derivado de desarrollar relaciones y alianzas para abordar el riesgo climático y de obtener apoyo técnico para innovar en materia de resiliencia climática; así como, participar o informándose sobre los sistemas de alerta temprana, trabajar con agencias locales de gestión de riesgos de desastres y buscar cursos de capacitación disponibles que incluyan la construcción de matrices de riesgo climático y respuestas al riesgo climático.

Las empresas pueden comenzar a tomar medidas para comprender mejor, planificar e invertir en resiliencia ante desastres, en primera instancia, mediante la creación de alianzas con sus clientes y proveedores para promover la resiliencia climática, y al mismo tiempo, alineando los recursos existentes y la arquitectura empresarial para incorporar una planificación que considere los riesgos climáticos. De igual manera, las grandes empresas y las organizaciones e instituciones que forman parte de los ecosistemas empresariales promocionan la reflexión en torno a la resiliencia climática como una forma de innovación empresarial que creará un valor agregado compartido y de largo plazo para las PyMEs, sus socios de negocio y las comunidades. Por lo tanto, es crítico desarrollar herramientas apropiadas al tamaño de las empresas e industrias, además de organizar y promover actividades de desarrollo de capacidades en cadena de valores y negocios múltiples, y establecer alianzas con organizaciones, universidades e instituciones internacionales con experticia en riesgos climáticos y de desastres para el desarrollo de actividades de mejoramiento y formación destinadas a sus miembros y clientes.

En la medida en que los gobiernos continúan fortaleciendo la integración económica mediante la cooperación comercial, simultáneo a la consecución de las metas más importantes establecidas en las agendas internacionales de sostenibilidad, las empresas y organizaciones que apoyan actividades comerciales entre Canadá y países del sur comienzan a posicionarse y a adquirir un papel preponderante en el desarrollo de sostenibilidad, resiliencia y seguridad permanentes en un contexto de un clima cambiante.

TFO Canadá se enorgullece de poder brindar herramientas, conocimiento, experticia y contactos valiosos en 3 continentes a pequeñas y medianas empresas (PyMEs) provenientes de Indonesia, Vietnam, Benín, Burkina Faso, Uganda, Nigeria y Colombia, con el objetivo de facilitar su crecimiento y expansión en los sectores de la agroalimentación (alimentos frescos y procesados) y de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), toda vez que promueve conexiones significativas en los mercados internacionales. Creemos que estas PyMEs cuentan con un enorme potencial y nos honra desempeñar un papel clave al apoyar estos negocios y al ayudarlas en sus iniciativas. En este nuevo año, TFO Canadá seguirá enfocando sus esfuerzos en apoyar a las PyMEs en otros países beneficiarios para fortalecer no solo su preparación para las exportaciones, sino también para abordar temas emergentes como el cambio climático y la resiliencia climática.

!Que disfruten la lectura!

Asia y Medio Oriente



Delegación de Indonesia en la Feria Internacional del Juego de Montreal ([MIGS](#), por sus siglas en inglés)

TFO Canadá, La Dirección General de Desarrollo Nacional de Exportaciones de Indonesia (DGNED, por sus siglas en inglés), el Centro de Promoción Comercial de Indonesia (ITPC, por sus siglas en inglés) y la Oficina Comercial de la Embajada de Indonesia en Canadá se enorgullecen de haber apoyado a siete compañías de desarrollo y de animación de juegos de Indonesia. Estas compañías tuvieron la oportunidad de participar en un tour de reconocimiento del mercado en Montreal, auspiciado por Montréal International, en el que pudieron explorar las últimas

Estudios de desarrollo y animación de juegos en la MIGS, realizada en Montreal, Canadá

tendencias y tecnologías en la industria de los juegos y la animación. Estas PyMEs visitaron compañías reconocidas de desarrollo de juegos y pudieron apreciar de primera mano cómo funcionan dichas empresas y cómo crean sus juegos más innovadores. Asimismo, las PyMEs visitaron la Escuela de Artes digitales, Animación y Diseño (NAD-UQAC), donde se informaron sobre las tecnologías y herramientas de punta en animación y arte digital para juegos. La parte central de su visita fueron los dos días de participación en la MIGS, del 8 al 9 de noviembre de 2023, espacio en el que las compañías sostuvieron cerca de 70 reuniones B2B con líderes de la industria. Dichas reuniones constituyeron una oportunidad de oro para que las empresas mostraran sus capacidades y exploraran nuevas oportunidades de negocio con socios internacionales. El evento fue muy exitoso y constituyó un escenario propicio para conversaciones fructíferas sobre el sector del juego a escala internacional y sobre potenciales colaboraciones. Las compañías regresaron a Indonesia con nuevas perspectivas y conocimientos sobre la industria, y ahora están más preparadas para lograr sus metas y objetivos en el muy competitivo mercado del juego y la animación.



Misión de compradores canadienses en Vietnam

Gracias al auspicio de la Agencia de promoción comercial de Vietnam (Vietrade, por sus siglas en inglés) y de la Embajada de la R.S. de Vietnam en Canadá, se seleccionaron unas 30 PyMEs vietnamitas en el sector de alimentos procesados y 5 compradores canadienses para la realización de reuniones B2B. Esta misión brindó una oportunidad única para que los compradores canadienses se encontraran con proveedores, visitaran la feria Vietnam Expo y observaran directamente los productos fabricados por las PyMEs en Vietnam. Cerca de 90 reuniones B2B se realizaron durante los días 20 y 21 de noviembre de 2023 en el municipio Ciudad de Ho Chi Minh.

Foto grupal de los compradores canadienses, Vietrade, la Embajada de Vietnam en Canadá y representantes de TFO Canadá en Vietnam



Foto grupal de la capacitación sobre Desarrollo de Capacidades para el equipo de FOIA/MFOAA y taller de sensibilización del sector privado en Indonesia

Mejorar la Gestión de Riesgos en el Sistema de Control e Inspección de Importaciones de Pesca y Productos relacionados en Indonesia

Actualmente, TFO Canadá está desarrollando un proyecto de facilitación del comercio en Indonesia (Mejorar la Gestión de Riesgos) con financiamiento proveniente de la Alianza Global para la Facilitación del Comercio. El proyecto se orienta a mejorar la gestión de riesgos en el sistema de control e inspección de las importaciones pesqueras y de productos asociados por parte de la Agencia de Control de calidad de espacios marinos y de la pesca (MFOAA, por sus siglas en inglés), y del Ministerio de Asuntos Marítimos y Pesqueros (MMAF, por sus siglas en inglés) de Indonesia. En

este trimestre, TFO Canadá ha desarrollado las capacidades del equipo de la MFOAA en materia de "Seguridad y Calidad Alimentarias", "Bioseguridad y Enfermedades en los peces" (BS-FD, por sus siglas en inglés), "Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico (FOIA, por sus siglas en inglés)", además, se realizaron talleres de sensibilización sobre las directrices en 50 sectores privados. En la actualidad, TFO Canadá se encuentra planificando la realización de una visita de estudio para promover que el personal de FOIA/MFOAA comparta prácticas idóneas en sistemas de monitoreo y control.

África y Haití

Feria comercial del Salón internacional de Agricultura y Recursos animales en Costa de Marfil



Pymes de Burkina Faso y Benín en la Sexta edición del SARA, in Abiyán, Costa de Marfil

Entre el 29 de septiembre y el 8 de octubre de 2023 se celebró en el Parque de Exposiciones de Abiyán, Costa de Marfil, la Sexta edición del Salón internacional de Agricultura y Recursos animales (SARA, por sus siglas en inglés), con el título "La cultura africana frente a los desafíos de los impactos internos y externos: ¿cuáles innovaciones estructurales podrían potenciar los sectores agrícolas y la soberanía alimentaria en África? En alianza con la Cámara de Comercio e Industria de Burkina Faso (CCI-BF, por sus siglas en inglés) y la

Cámara de Comercio e Industrias de Benín (CCIB, por sus siglas en inglés), TFO Canadá organizó una misión de exportadores que participaron en SARA, con una delegación de 10 PyMEs de Burkina Faso y 12 de Benín. El objetivo de la misión comercial era apoyar a las PyMEs en el establecimiento de vínculos comerciales con potenciales compradores internacionales y obtener acceso de primera al mercado internacional de la agroalimentación.

La delegación conjunta de la CCI-BF y la CCIB mostraron sus productos en el evento que reunió a más de 6.000 profesionales y 300.000 visitantes. Las conferencias ofrecidas durante la feria fueron una oportunidad para compartir las experiencias e iniciativas de quienes hacen vida en el sector de la agricultura sostenible y la transición agroecológica. Algunas PyMEs de Benín y Burkina Faso recibieron pedidos durante la feria, por un valor de 1.387.545,00 dólares canadienses, y comenzarán a exportar productos a países como Costa de Marfil, Alemania y Francia.

Pymes de Uganda en la Feria comercial Anuga en Colonia, Alemania

TFO Canadá y la Junta de Promoción de las Exportaciones de Uganda trabajaron en conjunto para promocionar a 10 PyMEs (8 de ellas, lideradas por mujeres) de Uganda en la Feria comercial Anuga en Colonia, una de las ferias comerciales más reconocidas del mundo en materia de alimentos y bebidas, la cual tuvo lugar en Alemania entre el 7 al 11 de octubre de 2023. Antes de la exhibición, la delegación participó en un tour de reconocimiento del mercado en Colonia y Düsseldorf, con el objetivo de recolectar información de mercado y obtener perspectivas sobre la forma en la que particularmente operan éstos en Europa y Alemania.



Este evento constituyó una oportunidad única para que las PyMEs de Uganda presentaran su oferta y se conectaran con compradores, distribuidores y profesionales internacionales de la industria. Los productos exhibidos incluyeron gran variedad de artículos como amaranto y harina de mijo, vinos frutales, productos apícolas orgánicos, té, café, frutas frescas, hierbas y especias. Tres de las PyMEs cerraron pedidos en la feria por un valor de 815.603,00 dólares canadienses. Esta iniciativa fue posible gracias al financiamiento de la Corporación Islámica Internacional de Financiamiento al Comercio (ITFC, por sus siglas en inglés), en el marco del proyecto Plataforma de promoción de exportaciones de Uganda (Export Launch Pad Uganda), y de Asuntos Globales de Canadá, en el marco del proyecto Mujeres en el Comercio por un Crecimiento Inclusivo y Sostenible.

Pyemes de Uganda durante la Feria comercial Anuga en Colonia,

Alemania, en el marco del proyecto Mujeres en el Comercio por un Crecimiento Inclusivo y Sostenible.

PyMEs de Nigeria en [la Feria comercial de Agroalimentación de Ghana](#), en Accra

10 PyMEs seleccionadas de Nigeria (7 de ellas, lideradas por mujeres) mostraron sus productos en la Feria Comercial de Agroalimentación realizada en Accra del 21 al 23 de noviembre de 2023.



Pyemes de Nigeria en la Feria comercial de Agroalimentación de Ghana, realizada en Accra, Ghana

TFO Canadá y la Cámara de Comercio e Industria de Abuya (ACCI, por sus siglas en inglés) trabajaron en equipo para reunir productos de alta calidad como té, plátano, trigo, marañón crudo, bagre, harina de especias para todo uso, garri y aceite de coco. Las PyMEs tuvieron la oportunidad de mejorar la visibilidad de sus productos frente visitantes de Italia, Países Bajos, Ghana, Sudáfrica, Francia, China, Tailandia, entre otros países. La delegación de Nigeria también tuvo la oportunidad de reunirse con la Agencia de Comercio de Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA - ATC) y sellaron un compromiso para registrar a sus PyMEs en la base de datos de la ATC. Esto les permitiría beneficiarse de los servicios de la ATC para la facilitación del comercio en África, mediante la aplicación de aranceles preferenciales por parte de compañías en África en ciertas categorías de bienes incluidas en la Iniciativa de Directriz Comercial (GTI, por sus siglas en inglés) de la AfCFTA. Las compañías en la base de datos de la ATC que operen en África podrán disfrutar de reducciones arancelarias en los principales puertos de entrada en ese continente.

beneficiarse de los servicios de la ATC para la facilitación del comercio en África, mediante la aplicación de aranceles preferenciales por parte de compañías en África en ciertas categorías de bienes incluidas en la Iniciativa de Directriz Comercial (GTI, por sus siglas en inglés) de la AfCFTA. Las compañías en la base de datos de la ATC que operen en África podrán disfrutar de reducciones arancelarias en los principales puertos de entrada en ese continente.

Evento de divulgación sobre África – Ottawa

TFO Canadá organizó una sesión informativa y de creación de redes para los Consejeros Económicos y Comerciales



Evento de divulgación sobre África – Ottawa

y los Representantes Comerciales de las Embajadas y Altas Comisiones africanas con sede en Ottawa. El evento del 11 de diciembre acogió a 18 invitados, en representación de 15 embajadas, y fue una gran oportunidad para que el equipo de TFO Canadá reforzara los vínculos con los países socios actuales y forjara nuevas alianzas para los próximos proyectos en la región africana. Christopher Khng, Director en funciones de Crecimiento Inclusivo y Gobernanza de Global Affairs Canada, pronunció el discurso de apertura.

Taller de formación sobre acceso al mercado y gestión de la cadena de valor en Gambia

En el marco de la implementación del Programa de Empoderamiento de la Mujer en el ámbito del acceso a los mercados internacionales de los países miembros de la Organización para la Cooperación Islámica (OCI), el Centro Islámico para el Desarrollo del Comercio (ICDT) y TFO Canadá organizaron, en colaboración con el Departamento de Cooperación y Desarrollo de Capacidades del Banco Islámico de Desarrollo (CCD), un "Taller de formación sobre el acceso a los mercados y la gestión de la cadena de valor en beneficio de las empresas y cooperativas propiedad de mujeres en los países de habla árabe de la OCI". 40 mujeres procedentes de Gambia, Guyana, Togo, Nigeria, Mozambique, Sierra Leona y Azerbaiyán participaron en la formación de tres días, del 18 al 20 de diciembre.



Pymes colombianas en la Feria global de Alimentos frescos y Flores (GPFS 2023) en Anaheim, California, EE. UU.

Misión de exportadores colombianos a la Feria Global de Alimentos Frescos y Flores (GPFS, por sus siglas en inglés, octubre de 2023

TFO Canadá, en alianza con ProColombia, apoyó a 10 PyMEs, con fuertes compromiso ambiental y social, del sector de alimentos frescos en Colombia para que participaran en la [Feria Global de Alimentos frescos y Flores \(GPFS 2023\)](#) realizada en Anaheim, California, EE. UU. Tras meses de arduo trabajo para fortalecer sus capacidades e incrementar su conocimiento en materia de cumplimiento de regulaciones y sobre la naturaleza del ecosistema de alimentos frescos en Canadá tres PyMEs lideradas por mujeres y 5 PyMEs de liderazgo mixto finalmente estaban listas para participar en la feria.

Las compañías pudieron adaptar su plan de exportaciones a las necesidades específicas del mercado canadiense e incluir los enfoques de responsabilidad social corporativa (RSC) y medio ambiente y cambio climático (MCC) en sus actividades.

Se realizó una sesión virtual con ponentes de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA, por sus siglas en inglés), la Corporación para la Resolución de Conflictos en el Sector de Frutas y Hortalizas (DRC, por sus siglas en inglés) y la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA, por sus siglas en inglés) donde se brindó información complementaria a las PyMEs respecto a las regulaciones específicas, los mecanismos de resolución de controversias en el mercado canadiense y el papel de las diferentes entidades en el sistema de importaciones de alimentos frescos. Antes de la feria, las compañías participaron en un tour de reconocimiento del mercado en Anaheim California.



Pymes colombianas en gira de familiarización con el mercado y participación en la Feria Global de Alimentos Frescos y Flores (GPFS 2023) en Anaheim, California, Estados Unidos.

En el marco de esta actividad, visitaron seis tiendas minoristas y un centro de distribución donde los participantes pudieron apreciar una muestra de lo que son tiendas étnicas (Vallarta y El Super) y tiendas de comestibles de alta gama y de descuentos (Sprouts Farmer Market, Whole Foods, Albertsons y Stater Bros) en Estados Unidos. La visita ayudó a las PyMEs a identificar competidores, a conocer las principales marcas en el mercado y los diferentes diseños para la exhibición de productos.

Para complementar la experiencia de su participación en GPFS 2023, las compañías tuvieron la oportunidad de ofrecer una amplia gama de alimentos frescos al mercado estadounidense, tales como

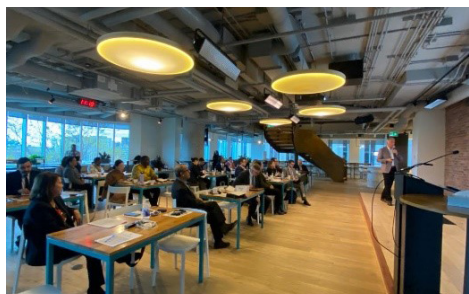
aguaymantos, lima Tahití, papaya, mango de azúcar, aguacate Hass y una gran variedad de hierbas finas (menta, tomillo y albahaca), y pasiflora y mangostán al mercado canadiense.

Preparativos para la realización de una Misión de compradores de café a Honduras

Con el auspicio de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortez, 15 PyMEs preseleccionadas concluyeron su perfil de exportaciones y adaptaron sus respectivos planes de exportación. Más adelante, con el apoyo de expertos de TFO Canadá, las compañías se someterán a evaluaciones para determinar su idoneidad para la exportación con miras a su participación en una misión de compradores del sector cafetalero, a realizarse en marzo de 2024.

Actualizaciones por parte de los Representantes Regionales de TFO Canadá

en Ottawa



Seminario de Representantes Comerciales

Seminario de Representantes Comerciales

El 7 de noviembre de 2023, TFO Canadá organizó un seminario bilingüe llamado: "Comprender los Desafíos de la cadena de suministro en Canadá para preparar mejor las Estrategias de entrada al mercado de los exportadores". A este evento asistieron Consejeros económicos y comerciales y Representantes comerciales de las embajadas y oficinas de altos comisionados en Ottawa, quienes participaron activamente en debates e intercambios de experiencias. La capacitación incluyó un tour de reconocimiento del mercado en el que la delegación visitó a dos minoristas y obtuvo valiosa información que le servirá a los participantes para apoyar a sus

PyMEs y dotarlas con las herramientas necesarias para triunfar en el mercado canadiense.

en Ontario

La Representante regional de TFO Canadá, Susan Baka, llevó a cabo un Seminario de Representantes comerciales en Toronto donde participaron 25 representantes de América latina, África y Asia. Aaron Skelton, presidente y director ejecutivo de la Asociación Canadiense de Alimentos Sanos (CHFA, por sus siglas en inglés) compartió información sobre la exportación de productos a Canadá, lo que incluyó el reporte "Visión 2024: 7 Factores que determinan la respuesta del consumidor". Además de lo anterior, Andrew Parshad, presidente de Quality Smart Solutions, brindó una perspectiva exhaustiva de los requerimientos reglamentarios para los productos alimenticios, de medicina naturista y cosméticos. El evento se calificó como altamente informativo, ya que aportó datos valiosos sobre las tendencias de consumo en Canadá, requisitos reglamentarios y los errores comunes que deben evitarse a la hora de exportar productos a Canadá.

Adicionalmente, Susan estuvo involucrada en la:

- Participación en la feria comercial más grande de Canadá sobre productos naturales, orgánicos y de bienestar: CHFA Now,
- Participación en un foro coorganizado por la Oficina comercial de Vietnam en Canadá y el gobierno de Ontario, enfocado en el estudio de Vietnam como la puerta de acceso a la ASEAN
- Participación en la Conferencia para la Aceleración de África, organizada por la Cámara Empresarial Áfrico-Canadiense
- Reunión con representantes comerciales en el Foro Global de Toronto 2023 que busca promover la resiliencia económica.
- Presentación sobre TFO Canadá a una delegación visitante de Agroalim - Cluster Agroalimentario de Nuevo Leon Mexico

Estos eventos constituyeron oportunidades únicas de encuentro entre compradores e importadores canadienses, así como para informar sobre el trabajo con países en desarrollo y la forma en que TFO Canadá puede contribuir, además de presentar a los expositores y representantes comerciales de otros países nuestros recursos en línea para apoyarlos en sus exportaciones a América del Norte.

en Columbia Británica

Allison Boulton, Representante regional de TFO Canadá en Vancouver, se ha ocupado en los últimos meses en la formación de redes de trabajo y el desarrollo de negocios en British Columbia. Recientemente, Futurpreneur organizó su evento "Compras para las Fiestas" donde ofrecieron productos elaborados por sus clientes, que incluyen PyMEs del sector de chocolate, moda y bocadillos de frutas. Se trató de una excelente oportunidad para presentar la red internacional de TFO Canadá a exportadores e importadores del mundo entero. En la edición 2023 de los Premios a la Exportación de la organización Business in Vancouver, Allison se unió al Ministro provincial de Empleo, Desarrollo económico e Innovación, con el organismo de exportaciones Export Development Canada y el World Trade Centre de Vancouver, para felicitar a los ganadores de este año en los sectores de alimentos, tecnologías limpias e industrias de medios digitales. Fue una oportunidad para conocer compradores canadienses en British Columbia y capacitarlos sobre el trabajo con países en desarrollo y las formas en que TFO Canadá puede apoyar este objetivo.

UNIÓN SOWDJOMA – EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES Y PROMOCIÓN DE PRÁCTICAS AMIGABLES CON EL AMBIENTE



En 2013, en el corazón de la Región Cascades de Burkina Faso, se estableció la Unión Sowdjoma, un consorcio de 12 cooperativas de mujeres. Con más de 1017 mujeres miembros, la Unión ha dado pasos agigantados en la producción, procesamiento y mercadeo de manteca de karité orgánica y certificada en comercio justo. Empleando técnicas tradicionales, transmitidas de generación en generación, Unión Sowdjoma ha empoderado a las mujeres que desempeñan diversos roles dentro de la Unión, incluyendo cosechadoras, procesadoras, empacadoras, miembros de la junta, supervisoras y expertas técnicas. En palabras de la Sra. Maïmouna Touré, la Gerente Comercial y de Mercadeo de la Unión Sowdjoma: *"El objetivo primordial de la Unión es unirse para el desarrollo y empoderamiento de sus miembros. Los miembros de la Unión Sowdjoma [que son 99% mujeres] pueden ahora enviar a sus hijos a la escuela y han mejorado sus condiciones de vida, gracias a su actividad económica. En principio, hubo Resistencia por parte de los hombres de sus comunidades, porque no entendían el proceso.*

Sin embargo, en la medida en que los hombres veían la forma en que las mujeres contribuían con los gastos del hogar, aumentaron significativamente la aceptación y el apoyo hacia ellas".

La Unión está comprometida con la protección del medio ambiente y ha recibido la certificación de ECOCERT. Las prácticas amigables con el ambiente de la Unión incluyen la reforestación, el reciclaje de desechos de producción para fabricar encendedores naturales, además del uso de fogones de baja emisión para el control de las emisiones de humo. La Unión también trabaja en estrecha colaboración con el Ministerio para el Medio Ambiente en el monitoreo y regulación de su impacto ambiental.

La Unión exporta productos desde 2016. Sin embargo, tras la pandemia de la COVID-19, hubo un declive significativo de los pedidos desde Europa, lo que condujo a una reducción del margen de ganancias de 30-40%. A pesar de este retroceso, la Unión pudo vender sus productos acabados en mercados nacionales y regionales, expendiendo así su alcance, y con ello, nuevos clientes. Como resultado de lo anterior, la Unión ha logrado recuperar en 2022-2023 los niveles comerciales que tenía antes de la pandemia. En tanto que beneficiaria del proyecto Mujeres en el Comercio por el Crecimiento Sostenible e Inclusivo en Burkina Faso, la Unión participó en una capacitación de preparación para la exportación. *"Antes del trabajo con TFO Canadá, la Unión se enfrentaba a diversas dificultades para acceder al mercado de Canadá, debido a una falta de información y acceso a las ferias comerciales canadienses".* Después de la capacitación, la Unión se dio cuenta de que, en palabras de la Sra. Maïmouna Touré: *"La manteca de karité es menos conocida en el mercado canadiense, y debemos comenzar a presentarla a los clientes potenciales".* En este sentido, continúa: *"Nos gustaría poder participar en eventos que nos permitan exhibir nuestros productos"* a los mercados canadienses y otros mercados internacionales.

Del 29 de septiembre al 8 de octubre de 2023, la Unión tuvo la oportunidad de participar en la feria comercial SARA realizada en Abiyán, Costa de Marfil. En este evento, la Unión se reunió con diversos compradores y aseguró órdenes por un valor de 85.730,00 dólares canadienses. La Unión exportará hacia Ghana, Costa de Marfil y Alemania. ¿Cuál es la clave de su éxito? A los futuros exportadores, la Sra. Maïmouna Touré recomienda: *"dotarse de certificaciones internacionales y nacionales, ofrecer productos de calidad y cumplir con los estándares internacionales de empaqueo. Es recomendable comenzar exportando cantidades pequeñas, a manera de prueba, y luego, avanzar a volúmenes más grandes. También es importante contar con capital de trabajo u otras actividades complementarias para compensar cualquier potencial estancamiento".* La Unión apunta a duplicar para 2025 la cantidad de la manteca de karité que actualmente exporta, de 80.000 toneladas a 160.000.

ATFO Canadá le complace ver cómo se instrumentan las estrategias proporcionadas en el marco de las capacitaciones a las PyMEs y cómo estas acceden a los mercados internacionales mediante la participación en ferias comerciales

Estamos comprometidos con la aplicación del enfoque de igualdad de género en todas nuestras actividades, mediante la creación de alianzas comerciales sustentables para exportadores de países en desarrollo. Queremos agradecer a la Sra. Maïmouna Touré, Gerente Comercial y de Mercadeo de la Unión Sowdjoma por compartir sus experiencias.

CALIDAD, EXPERIENCIA E IMPACTO SOCIAL: FACTORES CLAVE PARA EL ÉXITO – LA HISTORIA DETRÁS DE COLTROPICOS



Coltropicos es una empresa joven en el sector de alimentos frescos fundada en 2021. Sin embargo, gracias a la experiencia y la experticia de sus socios fundadores, la compañía cuenta un amplio conocimiento en exportación y producción de alimentos frescos. Jorge Molina, Gerente de Negocios, le atribuye el éxito de la compañía a *"la habilidad y experiencia de sus fundadores para convertir los planes en realidades exitosas"*.

Siguiendo su lema, *"Juntos, con pasión, llevamos al mundo lo mejor de nuestros campos"*, Coltropicos se especializa en el empaquetado, distribución y exportación de aguacates Hass y limones Tahití. La compañía trabaja con 20 asociaciones de

productores y más de 190 pequeños agricultores de la región. Desde el inicio, Coltropicos ha querido aportar valor a la comunidad donde hace vida: Guarne–Antioquia, Colombia. La compañía aplica un modelo de economía circular basado en el principio de *"producir conservando y conservar produciendo"*, sustentado en tres pilares fundamentales: reactivación económica, responsabilidad ambiental y respeto social. *"Ofrecemos conocimientos técnicos a los agricultores en el uso de prácticas amigables con el ambiental (biofertilizantes, biocontroles, etc.), control de calidad y sobre el proceso de cosecha"*, explica Jorge Molina. *"Nos enorgullece contar con certificaciones internacionales como Global GAP, GRASP, SMETA y FSMA, que garantizan nuestro compromiso con productos de alta calidad y que cumplen con los estándares internacionales"*.

En 2022, Coltropicos instaló una planta de empaquetado de última generación en Colombia, la cual incluye una tecnología única de selección. Esto resultó en un impresionante 96% en la tasa de aceptación de mercado, o lo que es igual, una nueva era para la compañía. Gracias a este alto nivel de precisión, Coltropicos pudo exportar con éxito aguacates Hass al mercado de Europa en julio de 2022. Hoy en día, la compañía exporta directamente a los Estados Unidos de América, España, Francia y Países Bajos, con distribución posterior a Alemania y Europa del Este. Coltropicos ha desarrollado, y mantiene, una larga relación comercial con sus compradores, al suministrarles productos de alta calidad y manteniendo canales de comunicación abiertos. Esta sólida relación con los clientes se fortalece aún más mediante el desarrollo de relaciones con los productores, una vía hacia el crecimiento y éxito conjunto.

Opina Jorge Molina: *"Estamos comprometidos con la excelencia y la sostenibilidad, y nos esforzamos constantemente por innovar y superar los estándares, logrando con ello el fortalecimiento de nuestra posición y una contribución al bienestar de las comunidades en nuestro entorno"*. Coltropicos emplea a 88 personas y la mano de obra de la empresa es tan diversa como comprometida con el trabajo digno, el desarrollo económico, la igualdad de género y la inclusión. Treinta y un por ciento de los empleados de la compañía son migrantes; 17% son mujeres, amas de casa; y 8% son personas mayores de 45 años. Las mujeres en Coltropicos han asumido puestos gerenciales, rompiendo así con los estereotipos de liderazgo prevalecientes. En general, el talento humano de Coltropicos cuenta una historia de diversidad y trato justo, lo que incluye oportunidades de empleo, equilibrio entre la vida laboral y la vida privada, beneficios e ingresos y condiciones de trabajo justos.

En octubre de 2023, como beneficiario del proyecto Mujeres en el Comercio por un Crecimiento Sostenible e Inclusivo en Colombia, Coltropicos participó en la Feria Global de Alimentos Frescos y Flores, con el apoyo de TFO Canadá. Jorge Molina compartió con nosotros que estudió concienzudamente los clientes potenciales y se preparó para todas las reuniones B2B planificadas: *"Aprendí que los clientes de Estados Unidos y Canadá son más específicos, y debes proporcionar la información y captar su atención en un plazo de 5 minutos"*. La compañía recibió pedidos por aproximadamente 90.000,00 dólares. En un comentario final, Jorge Molina nos dijo: *"la calidad, la experiencia y el impacto social son los factores clave para el éxito"*.

TFO Canadá se siente satisfecha al ver cómo la preparación y el esfuerzo rinden sus frutos cuando las compañías participan en ferias comerciales, gracias a la creación de alianzas comerciales sostenibles para exportadores de los países en desarrollo. Queremos agradecer al Gerente de Negocios de Coltropicos, Jorge Molina, por compartirnos sus experiencias.



FELICES FIESTAS
NUESTROS MEJORES DESEOS Y UN
PRÓSPERO AÑO NUEVO DE PARTE DE
TODOS LOS QUE FORMAMOS PARTE
DE
TFO CANADA

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 Canada es una organización no gubernamental sin ánimo de lucro.

Este boletín se produce con el apoyo financiero del Gobierno de Canadá proporcionado a través de Global Affairs Canada.

© Trade Facilitation Office Canada / Bureau de promotion du commerce Canada 2023