



Información. Asesoría. Contacto.

INFORME ANUAL DE

IMPACTO

2023-2024



MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO



Steve Tipman
Director Ejecutivo

Hoy que TFO Canadá presenta su Informe de Impacto para el periodo 2023-24, me llena de satisfacción y una gratitud tremenda por el significativo progreso que hemos alcanzado este año. Este informe refleja nuestros esfuerzos colectivos, así como nuestra resiliencia y dedicación a la tarea de impulsar un desarrollo económico inclusivo y sostenible en los países en desarrollo.

En el transcurso de este año, TFO Canadá ha seguido empoderando a pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mediante el fortalecimiento de sus capacidades para acceder a los mercados globales. Gracias a nuestros programas específicos de capacitación, a la vinculación de mercado y a alianzas estratégicas, hemos apoyado a gran cantidad de empresarios, en particular mujeres y jóvenes, en sus esfuerzos por crecer en una economía mundial cada vez más competitiva.

Nuestras iniciativas no solamente han facilitado oportunidades para el comercio, sino que también han apoyado objetivos más amplios como la reducción de la pobreza y el desarrollo sostenible. Al promover prácticas comerciales justas y la sostenibilidad ambiental, estamos garantizando que los beneficios del comercio se repartan de forma equitativa y responsable.

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a nuestros socios, patrocinadores, colaboradores y a nuestro dedicado equipo, cuyo apoyo y compromiso firmes han sido clave para nuestro éxito. Juntos hemos dado pasos agigantados en pos de nuestra misión de catalizar el crecimiento económico mediante un comercio sostenible e inclusivo para PyMEs en los países en desarrollo.

A medida que avanzamos, nos mantenemos firmes en nuestra determinación de innovar y adaptarnos a los desafíos y oportunidades cambiantes del comercio internacional. Con su apoyo continuo, TFO Canadá persistirá en su objetivo de generar un impacto significativo y duradero para las comunidades de todo el mundo.

Gracias por su confianza y colaboración!

DONANTES



MISIÓN

La Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (TFO Canada) es una organización sin fines de lucro orientada a catalizar el crecimiento económico mediante alianzas comerciales sostenibles e inclusivas para Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en países en desarrollo. TFO Canadá apoya a PyMEs e Instituciones de Apoyo al Comercio (IAC) en países en desarrollo para su acceso a mercados internacionales, proporcionando **servicios de información, asesoría y contacto**. Desde 1980, el equipo de proyectos de TFO Canadá, con amplia experiencia internacional, así como sus expertos sectoriales, han brindado servicios de promoción del comercio, facilitación del comercio y fomento de capacidades a decenas de miles de PyMEs e IAC en América Latina, África, Asia, Medio Oriente y Europa del Este.

PERSPECTIVA DEL AÑO

2023-2024 fue un periodo en el que el comercio global estuvo marcado por una «simultaneidad» de crisis, generada por la suma de diversos factores adversos, incluidas diferencias geopolíticas e inestabilidad, interrupción en la cadena de suministro y pérdidas de productividad generadas por patrones climáticos cambiantes. A pesar de estos desafíos, el comercio global se mostró increíblemente resiliente en el año transcurrido. TFO Canadá puso en marcha diversos proyectos y una amplia variedad de iniciativas destinadas a empoderar y fortalecer a las PyMEs para ayudarlas a enfrentar esos desafíos y mejorar su competitividad en los mercados internacionales en cuatro áreas temáticas.

1. ACCESO A MERCADOS Y PROMOCIÓN DEL COMERCIO

TFO Canadá facilita el acceso de las PyMEs a los mercados internacionales al brindarles investigación del sector y de la industria y al facilitarles estrategias de acceso, eventos de promoción y oportunidades para el establecimiento de contactos.

15 MISIONES COMERCIALES

En 3 sectores: Agro alimentos, Cosméticos, Spa y Belleza, e Información, Comunicaciones y Tecnología (ICT)

En 10 países: Alemania, Canada, Costa de Marfil, Estados Unidos, Ghana, Honduras, Indonesia, Marruecos, Sur África y Vietnam.

«... Siendo un negocio familiar pequeño, Colfrutta no se interesaba particularmente en hacer presencia en las redes sociales o participar en viajes de ventas o ferias comerciales. ... entonces asistí a la Feria Global de Flores, Frutas y Hortalizas en Anaheim, California, ... Este evento marcó el debut de Colfrutta en el escenario internacional, y la experiencia vivida fue al mismo tiempo abrumadora y profundamente significativa para nuestra compañía... la capacitación que recibimos de TFO Canadá en materia de mercadeo, responsabilidad ambiental y exposición a las redes sociales, aunado a nuestro firme compromiso con la responsabilidad social, fortaleció la reputación de Colfrutta significativamente...»

Antonio Acosta,
Gerente General de Operaciones de Colfrutta

263 PyMEs, 151 EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES,

3.928 CONTACTOS DE NEGOCIO

establecidos que arrojaron una cifra estimada de

3,8 MILLONES DE CAD EN VENTAS DE EXPORTACIÓN

Además, se organizó

1 TOUR DE FAMILIARIZACIÓN DE MERCADO

dirigido a PyMEs de Haití.



PyME Colombiana en la feria GPFS 2023 en Anaheim, Estados Unidos.

2. INVESTIGACIÓN E INTELIGENCIA DE MERCADO

TFO Canadá brinda información sobre las tendencias de mercado, las preferencias de los consumidores, innovación de productos y oportunidades emergentes, con lo que las PyMEs pueden tomar decisiones informadas y adaptarse a la dinámica cambiante de los mercados.

En total:



12.605 EXPORTADORES,



2.080 IMPORTADORES

y

1.992 INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO
accedieron a los servicios en línea de TFO Canadá.

En 2023-2024:

779

PyMEs se registraron en la plataforma en línea de TFO Canadá de ellas



311 lideradas por MUJERES



174 lideradas por HOMBRES

y



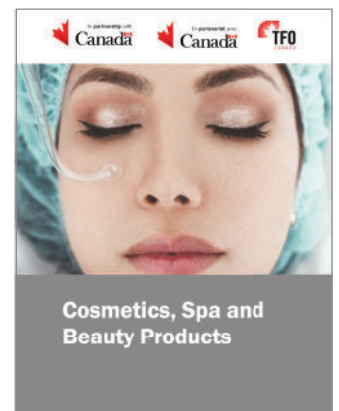
294 de composición MIXTA

«Gracias a una colaboración innovadora entre la Oficina de Facilitación del Comercio (TFO) de Canadá y la Escuela de Negocios John Molson de la Universidad Concordia [...] un estudio exhaustivo del mercado ...ha brindado una perspectiva general de este mercado y abrió nuevos horizontes para la empresa. [...] Nos ayudó a identificar áreas donde debemos mejorar nuestros procesos para cumplir con las altas expectativas de los consumidores canadienses. [...] Aprendimos técnicas eficaces para penetrar en el mercado nacional...mantener a los clientes[...] La colaboración nos ha permitido establecer contactos valiosos con distribuidores y socios potenciales en Canadá ... lo que ha fortalecido nuestro posicionamiento como marca premium en el mercado internacional».

Jheline Avrillien,
Gerente general de Choko Lakay

2 DOCUMENTOS DE INFORMACIÓN DE MERCADO:

Guía de Acceso a los Mercados de Canadá e Internacionales para Mujeres Exportadoras y Documento de Información de Mercado sobre Productos Cosméticos, de Belleza y Spa.





9 ESTUDIOS DE INGRESO AL MERCADO A NIVEL DE MBA

se completaron para empresas lideradas por mujeres, con el apoyo de la Universidad Concordia, la Universidad HEC Montreal y la Universidad Wilfrid Laurier.

57% de las PyME opinan que los Estudios de Acceso al Mercado son efectivos

29% aplicó las recomendaciones, adaptando sus productos al mercado canadiense y cumpliendo con los requerimientos de etiquetado.

57% aplicó las estrategias de acceso al mercado para ampliar y posicionar sus marcas en los mercados de Canadá y Estados Unidos, con el resultado, en algunos casos, de un aumento de las ventas anuales.

TFO Canadá desarrolló una Evaluación del panorama y las necesidades de Cisjordania y Gaza en materia de Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC) para el mercado canadiense

para identificar las limitaciones y oportunidades para el acceso de empresas de Cisjordania y Gaza de TIC al mercado canadiense. El estudio cubrió las siguientes áreas:

- Estado actual de la economía canadiense
- Estado actual del sector canadiense de las TIC
- Actitud actual respecto a la tercerización
- Sensibilización en Canadá respecto al sector de las TIC en Cisjordania y Gaza
- Oportunidades para el sector de las TIC de Cisjordania y Gaza en Canadá

“Trabajar junto con TFO Canadá fue uno de los momentos más importantes del MBA. Resultó ser una valiosa experiencia de aprendizaje que me obligó a integrar distintas partes del MBA en un solo proyecto. Fue una experiencia gratificante, ya que tuvimos la oportunidad de impactar directamente la vida y la pequeña empresa de algunas personas, quienes fueron realmente muy agradecidas por toda la ayuda que pudimos prestarles. En general, es una experiencia 10 sobre 10 que recomiendo a todo el mundo”

Jeff Alfieri,
Programa MBA, Universidad Concordia

Hallazgos clave: Déficit anticipado en Canadá de hasta **250.000** trabajadores técnicos para 2025

70% de las empresas canadienses necesitan mejorar y desarrollar sus plataformas tecnológicas.

El mercado de tercerización de Canadá está suficientemente maduro y cuenta con suficiente sensibilidad. Sin embargo, las empresas canadienses en su mayoría

75% prefieren tercerizar con otras empresas canadienses.

Acceso a Canadá: Guía de exportación a Canadá para empresas de Bosnia y Herzegovina

TFO Canada elaboró una guía sobre Exportación a Canadá para empresas con sede en Bosnia y Herzegovina, adaptando el sistema comercial canadiense a su contexto en términos de aranceles, derechos y documentación y control de las importaciones, así como capítulos específicos para las mujeres exportadoras y el sector de la Tecnología de la Información y las Comunicaciones (TIC).

3. FOMENTO DE CAPACIDADES Y DESARROLLO DE DESTREZAS

TFO Canadá empodera a las PyMEs e IAC al proporcionarles conocimiento y destrezas para participar de manera eficaz en el comercio global, mediante capacitaciones que incorporan una comprensión del comercio internacional y de los Acuerdos de Libre Comercio, estrategias de desarrollo empresarial, igualdad de género e inclusión social, además de estándares de gobernanza y adaptación al cambio climático, con un alcance en 25 países en América Latina, África, Asia y Medio Oriente.

Cuatro proyectos clave que apoyan el fomento de capacidades y el desarrollo de destrezas de las PyMEs y las IAC son los siguientes:

- I. Mujeres en el Comercio para el Crecimiento Inclusivo y Sostenible.
- II. La plataforma de exportación de Jordania-Export Launchpad.
- III. Programa Preparando un Comercio Eficiente para las Mujeres del África Subhariana: Lesoto, Uganda, Madagascar y Etiopía.
- IV. Talleres de capacitación sobre Acceso al mercado y gestión de las cadenas de valor para el beneficio de empresas y cooperativas propiedad de mujeres en los países de habla árabe.



HAITI



GAMBIA



GUATEMALA



ZAMBIA

En 2023-2024:

1.638 PyME recibieron capacitación en áreas clave como preparación para la exportación, cambio climático y responsabilidad social empresarial (RSE), comercio electrónico y mercadeo digital, de las cuales **1.447** eran empresas lideradas por mujeres.

55% DE LAS PyMEs desarrollaron nuevos o mejoraron sus o mejoraron sus planes de exportación para incluir en ellos estrategias ambientales.

Representantes de **45** IAC (**28 mujeres**) concluyeron el programa de Capacitación para Capacitadores para la exportación, mientras que **8** mujeres asistieron a sesiones sobre gestión de comercio en el sector de la moda.

3. FOMENTO DE CAPACIDADES Y DESARROLLO DE DESTREZAS continuación

«North Flavors desea ...agradecerles profundamente por la calidad del apoyo que nos han brindado a lo largo de toda la capacitación y hasta llegar a la feria SIAL 2023, organizada en Toronto, Canadá entre el 6 y 8 de mayo del año pasado. [...] gracias a los entrenamientos por parte de TFO Canada y de la Asociación marroquí de (ASMEX) a lo largo de todo el proceso...se logro alcanzar una credibilidad significativa por parte de nuestros clientes internacionales [...] donde la calidad y la satisfacción al cliente se encuentran de primeros en la pirámide de los objetivos que perseguimos. [...]»

Equipo North Flavors,
PyME marroquí

13 IAC SOCIAS

aplicaron al menos una actividad contemplada en sus planes de acción en materia de género.

3 IAC

de Lesoto, Uganda y Etiopía desarrollaron planes de negocios para garantizar la sostenibilidad de la organización.

«TFO Canadá ha sido un socio clave en promoción de las relaciones comerciales entre Indonesia y Canadá, y su apoyo ha sido invaluable en la promoción de productos indonesios y respecto a la facilitación de oportunidades de negocio. La sinergia creada por nuestros esfuerzos colectivos no solamente ha beneficiado a ambos países, sino que también ha reforzado los lazos entre nuestras naciones. De forma personal, como agregado comercial de Indonesia, me honra ser parte de esta significativa colaboración, y agradezco la oportunidad de trabajar con personas tan dedicadas y apasionadas. Creo firmemente que nuestra alianza con TFO Canadá es un ejemplo claro de los logros que pueden alcanzarse por la vía de la cooperación y las metas compartidas»

Mahdewi Silky,
Agregado comercial, Embajada de la República de Indonesia

4 SEMINARIOS WEB:

1 'Presentación de los servicios en línea de TFO Canadá y Connect Americas, y

3 sesiones de Introducción a TFO Canadá y sus servicios de información en línea en inglés, francés y español.

4. FACILITACIÓN DEL COMERCIO

TFO Canadá promueve medidas favorables de facilitación del comercio que apoyen a las PyMEs en la arena comercial internacional, al trabajar con los entes de formulación de políticas para la reducción de las barreras comerciales para las PyMEs.

En Indonesia, TFO Canadá se enfoca en mejorar la gestión de riesgos del sistema de control e inspección de importaciones para pescado y productos pesqueros por parte de la Agencia de Aseguramiento de la Calidad de la Pesca (MFQAA por sus siglas en inglés) del Ministerio de Asuntos Marinos y de Pesca (MMAF). El proyecto incluye actividades destinadas a garantizar la igualdad de género en la industria de la pesca y productos derivados, en línea con los esfuerzos del Ministerio por empoderar a las mujeres y reforzar su participación en la cadena de valor de la industria.

Resultados clave:

1 DECRETO

sobre la evaluación del nivel de riesgo de productos marinos.

55 MIEMBROS DE EQUIPO DE LA AGENCIA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

miembros de equipo de la AGENCIA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD en el área marina y de pesca (MFQAA) (**58% mujeres**) ampliaron sus conocimientos y sus capacidades para aplicar las normas y directrices relativas a: «Seguridad y calidad alimentarias (FSQ)», «Bioseguridad y enfermedades en los peces (BS-FD)» y Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (HACCP).

6 FUNCIONARIOS DE LA MFQAA

(**1 mujer y 5 hombres**) se reunieron con sus contrapartes en Japón para ampliar su comprensión acerca de las prácticas idóneas a nivel internacional respecto a la importación de productos pesqueros frescos o congelados, incluida la aplicación de normas de BS-FD y FSQ, además de la comparación de los procedimientos aplicados en ambos países.

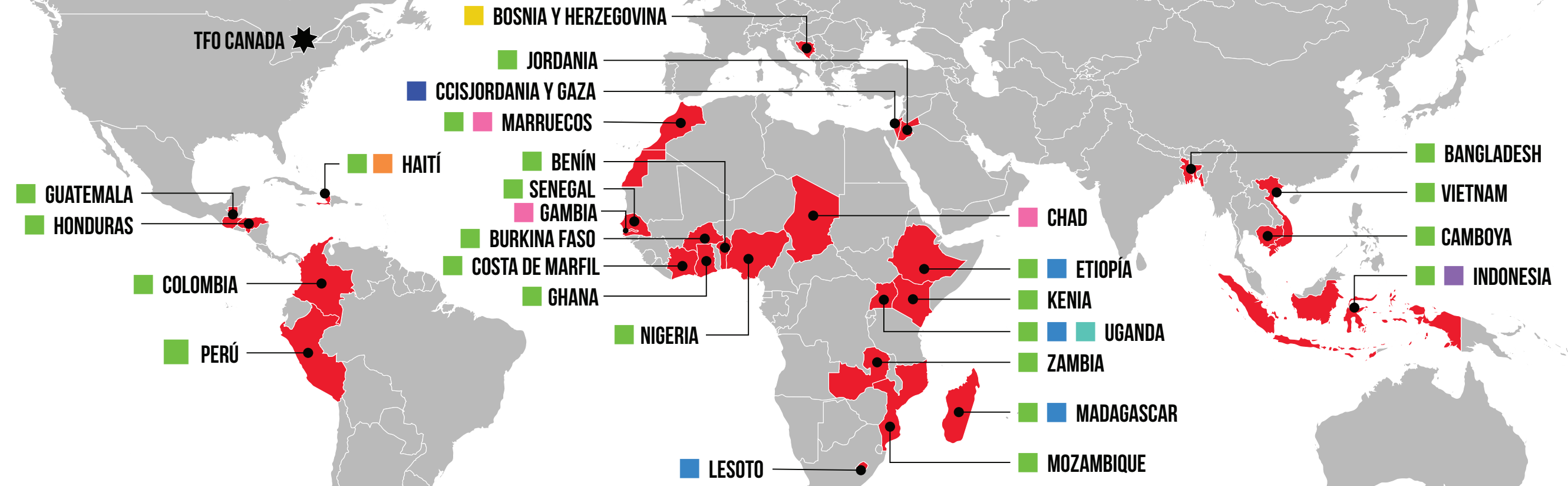


63 REPRESENTANTES

(**28 mujeres, 35 hombres**)

de **50** organismos del sector privado de Indonesia ampliaron sus conocimientos sobre el desarrollo de un sistema de gestión de riesgos para la calidad y seguridad de productos pesqueros, HACCP y normas y directrices de bioseguridad.

DONDE TRABAJAMOS



NOMBRE DEL PROYECTO

- Mujeres en el Comercio para un Crecimiento Inclusivo y Sostenible [2019-2025]
- Preparando un Comercio Eficiente para las Mujeres del África Subsahariana (SMO-LUME) [2019-2025]
- Apoyo al desarrollo del sector privado mediante la promoción de la inversión como un medio para ayudar a las pequeñas y medianas empresas de Haití a insertarse en el mercado de América del Norte [2021-2024]
- Plataforma de exportación de Uganda [2022-2024]
- Mejorar la gestión de riesgos en control e inspección de importaciones en la Agencia de Cuarentena e Inspección de Pesca (FQIA) [2022-2023]
- Talleres de capacitación sobre Acceso al mercado y gestión de la cadena de valores en beneficio de las mujeres [2023-2024]
- Evaluación del Panorama y las Necesidades de Cisjordania y Gaza en materia de Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) para el mercado canadiense [2022-2023]
- Acceso a Canadá: Guía de exportación a Canadá para empresas de Bosnia y Herzegovina (2024)

HISTORIAS DE IMPACTO

COLFRUTTA: EN VÍAS A CONVERTIRSE EN UNO DE LOS EXPORTADORES LÍDERES DE MANGO EN EL MERCADO CANADIENSE

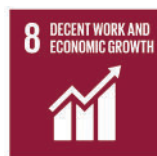


Trabajadoras de Colfrutta en plena selección de mangos de alta calidad.

Colfrutta es una empresa colombiana registrada en 2015 que se ha convertido en un ejemplo de confianza, comunicación y calidad de productos. La idea de negocio nació con la finca «Mi Cabañita», en 1984, año en que la familia Acosta percibió el enorme potencial de sus tierras y comenzó a surtir el mercado local. Con un formato mixto de dirección, donde las responsabilidades gerenciales se comparten entre una mujer y un hombre, Colfrutta emplea mayoritariamente a mujeres y cabezas de familia que han resultado afectadas por los conflictos internos de Colombia. Quince mujeres trabajan en el almacén de empaquetado de Colfrutta a tiempo completo, durante la temporada de cosecha.

Ubicada al norte de Colombia, en el departamento de Magdalena, caracterizado por la presencia de conflictos armados, violencia y complejidades territoriales, Colfrutta ha sido pionera en el desarrollo de sembradíos de mango azúcar. Asimismo, la empresa ha incrementado el valor de sus esfuerzos al ingresar en la exportación y tras alcanzar estándares internacionales de calidad. Colfrutta fue una de las primeras PyMEs en recibir la certificación como finca exportadora por parte del Instituto Colombiano Agropecuario o ICA. Desde 2020, la empresa también ha recibido la certificación GlobalGap. Hoy en día, Colfrutta cuenta con el reconocimiento como productora y exportadora líder de mango azúcar en Colombia. Colfrutta se enorgullece de ser un exportador líder de frutas, dedicado a surtir mercados globales con los mangos azúcar más finos y frescos de Colombia. Gracias a sus años de experiencia y su compromiso con la excelencia, Colfrutta se ha labrado una reputación sólida como un socio fiable y de confianza para el suministro de frutas y su exportación. Según Antonio Acosta, Gerente General de Operaciones, se trata de «la calidad por encima de cualquier otra calidad por encima de cualquier otra cualidad... la calidad del producto es lo que nos ha permitido crear vínculos de largo plazo con clientes, y generar confianza entre las partes». **Leer mas**

Nuestro trabajo contribuye a los



TFO Canadá

66 Slater St., Suite 2100, Ottawa, Ontario K1P 5H1
1 613 233 3925/1 800 267 9674 (línea gratuita en Canadá)
info@tfoCanada.ca www.tfoCanada.ca

