

EXPORTANDO A CANADÁ - NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

FRUTAS Y VERDURAS FRESCAS

EN ESTE NÚMERO

1. MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO
2. MERCADO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS EN CANADÁ
3. PERSPECTIVAS POSITIVAS PARA EL MERCADO DE SERVICIOS DE TIC EN CANADÁ
4. ACTUALIZACIONES REGIONALES
5. ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ
6. KALAA ORGANICS: UNA NUEVA MARCA AMIGABLE CON EL AMBIENTE





STEVE TIPMAN
DIRECTOR EJECUTIVO
TFO CANADÁ

Una mirada al futuro

A medida que el año fiscal de TFO Canadá llega a su fin el próximo 31 de marzo de 2023, es por lo general el momento en el que miramos planes y actividades futuras. Ya que estamos iniciando la fase final de nuestro plan estratégico quinquenal, las reflexiones van más allá del próximo año.

Con los devastadores impactos de la pandemia de COVID-19 aparentemente detrás de nosotros, el comercio mundial es muy desafiante, con una serie de cuestiones que son importantes tanto para los exportadores como para los importadores. La "nueva normalidad" ha presentado toda una serie de desafíos nuevos para los comerciantes, como inflación global, costos logísticos y disponibilidad de contenedores de envío, la guerra en Ucrania y los eventos climáticos en diferentes partes del mundo.

Como organización no gubernamental que trabaja en el nexo de comercio y desarrollo con la misión de mejorar vidas a través de la creación de asociaciones comerciales sostenibles para exportadores de países en desarrollo con compradores canadienses y extranjeros, TFO Canadá ha observado varias tendencias que se tendrán en cuenta al trazar nuestro próximo plan estratégico.

Conforme avanzamos hacia un mundo postpandemia, debemos reconocer el importante rol que desempeñará el desarrollo impulsado por el comercio en lo que respecta a la recuperación económica de las economías en desarrollo y emergentes. Además, dado el rol de TFO Canadá de trabajar tanto con exportadores como con importadores, tomamos nota de la "Estrategia de participación del sector privado de Canadá para el desarrollo sostenible", ya que presenta un enfoque para ampliar y profundizar el compromiso de Global Affairs Canadá con el sector privado. Otra tendencia que se aceleró durante la COVID-19 fue el énfasis puesto en el comercio digital y las herramientas que los comerciantes deben dominar. También observamos que, a medida que los países aumentan sus compromisos con la protección del medio ambiente y la reducción de las emisiones de carbono, las estrategias en torno al comercio y el ambiente siguen ganando importancia.

Si bien algunas de estas tendencias no son necesariamente nuevas, creemos que informarán elementos importantes de nuestra estrategia en el futuro. También vale la pena señalar que otros aspectos como igualdad de género y empoderamiento económico de las mujeres seguirán siendo fundamentales para nuestro trabajo.

Esperamos con interés trabajar con todos ustedes en los próximos años.



Consejo Comercial de Tipman: Usted sólo debe asistir a ferias comerciales que coincidan con sus objetivos de comercialización.

Al exportar frutas y verduras frescas, entender los aranceles preferenciales y cómo se aplican puede influir en su ventaja (o desventaja) competitiva en Canadá. Es importante que preste mucha atención a lo básico cuando se trata de procedimientos aduaneros, que incluye su documentación de exportación. Es de vital importancia estar familiarizado con los procedimientos aduaneros canadienses. Los errores pueden provocar retrasos, costos adicionales o incluso productos dañados.

TFO Canada se complace en anunciar la publicación del Documento de Información de Mercado (MIP) en el sector de las frutas y hortalizas frescas. La guía completa está disponible en nuestro sitio web en inglés. Las versiones en francés y español estarán disponibles en abril. Además, se ha publicado un nuevo MIP sobre el sector de los servicios de tecnologías de información y comunicación (TIC) y está disponible en los tres idiomas. Asegúrese de estar [registrado](#) con nosotros para acceder a los documentos completos.

MERCADO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS EN CANADÁ

Por Mike Mauti, Asociado de TFO Canadá

El Documento de Información de Mercado de Frutas y Verduras 2023 desarrollado por la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (TFO) es un tesoro de información diseñado para brindar información relevante acerca del mercado canadiense para exportadores de la industria de productos frescos que operan en países miembros de TFO. El extenso informe se centra en puntos de datos clave y trata temas vitales, que incluyen:



- Amplios datos comerciales canadienses que destacan oportunidades de categoría para importadores
- Reseñas de productos básicos cultivados con frecuencia en los países miembros de TFO
- Tendencias y oportunidades que dan forma al mercado canadiense en la década de 2020

- Una reseña de las estrategias vitales para el éxito de la importación en el mercado canadiense
- Un resumen de los principales tipos de organizaciones de compra de productos agrícolas en Canadá
- Prácticas comerciales empleadas por compradores canadienses

El informe se actualiza frecuentemente y este año contiene datos revisados y contenido nuevo. Los lectores deben estar atentos a una jerarquía de códigos del SA actualizada. El código del SA (significa código del sistema armonizado) es un sistema de codificación internacional para organizar el comercio de productos en todo el mundo. Dado que ha cambiado desde la última publicación, la presente versión cuenta con la jerarquía actualizada. Otra novedad para 2023 son los segmentos detallados en materia de temas relevantes para el mercado canadiense de productos agrícolas. Con el objeto de obtener la experiencia canadiense completa, los importadores necesitarán saber cómo estos temas dan forma a las actitudes de los compradores canadienses e impactan la forma en que van al mercado. En el informe actualizado encontrará conversaciones sobre:

El impacto de la COVID-19

Cuando comenzó la pandemia, el mercado de productos frescos sufrió un choque inmediato. Los hábitos de compra tradicionales fueron reemplazados por compras de pánico y los procesos establecidos desde hacía mucho tiempo para reponer los suministros se toparon con muchos obstáculos. Después del choque inicial, los consumidores canadienses empezaron a comportarse de manera diferente. En lo que se ha descrito como un “vuelo hacia la seguridad” los canadienses eligieron productos y estilos de compra que se percibieron como “más seguros”, independientemente de si estaban o no relacionados con la COVID-19. Esta sección detalla algunos de esos hábitos de compra y hace la distinción entre los nuevos hábitos provocados por la pandemia y los simplemente acelerados por ella.

Igualdad de género

No es ningún secreto que la industria de productos agrícolas canadiense era tradicionalmente un club masculino. Un rápido paseo por un mercado de terminales mayoristas o la oficina de compras de una cadena minorista mostraría que estaba dominada por hombres. Incluso el público en general podía ver en su tienda de comestibles local que el departamento de productos agrícolas con frecuencia estaba compuesto predominantemente por hombres. Sin embargo, hoy en día las mujeres constituyen una mayor parte de la industria de productos, no muy diferente de la experiencia en muchas otras industrias canadienses. Esta sección informa sobre un programa que está marcando una diferencia en la búsqueda de la igualdad de género en la industria de productos agrícolas canadienses.

Responsabilidad Social Corporativa

Si bien el debate sobre Responsabilidad Social Corporativa (RSC) no es nuevo en esta publicación, la edición 2023 analiza más a fondo esta oportunidad para los importadores. Además de enumerar las diversas organizaciones que apoyan las iniciativas de RSC en Canadá, la publicación de este año detalla algunas de las iniciativas más populares emprendidas por organizaciones canadienses y brinda consejos sobre cómo los importadores pueden involucrarse en sus propios programas mientras comunican sus esfuerzos a los clientes.

El informe de este año, junto con todo su contenido nuevo, es una lectura vital para cualquier proveedor de frutas o verduras de los países miembros de TFO interesado en hacer negocios en el lucrativo mercado canadiense.

SECTOR DE SERVICIOS DE INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN TECNOLOGÍA EN CANADÁ

Perspectivas positivas para el mercado de Servicios de TIC en Canadá

Por Michelle Hustler, Asociada de TFO Canadá

Durante muchos años, Canadá ha estado enfrentando una escasez de talento tecnológico. Esta escasez se agudizó aún más a raíz de la pandemia, que provocó que muchas empresas pasaran a operar en línea y aumentó la demanda de experticia digital en todas las industrias.

Sin embargo, el péndulo ahora oscila hacia el otro lado. La creciente demanda de servicios digitales relacionados con los acuerdos de teletrabajo y el cierre de negocios no esenciales se está revirtiendo con la reapertura de espacios presenciales. Además, la alta inflación y las tasas de interés han hecho que los consumidores y las empresas sean más cautelosos con sus gastos. Las industrias tecnológicas de todo el mundo, incluyendo a Canadá, están despidiendo trabajadores.

Pero, ¿es pesimismo para el sector tecnológico de Canadá? Según el Consejo de Tecnología de Información y Comunicaciones (ICTC, por sus siglas en inglés), si bien algunas ocupaciones digitales clave están experimentando una reducción en los niveles de empleo en comparación con los picos anteriores, todavía hay muchos empleos sin cubrir en el sector. De hecho, varias ocupaciones digitales clave permanecieron en demanda excesiva en Canadá hasta el tercer trimestre de 2022 - según la información disponible más reciente - con vacantes de empleo que superan en número a los trabajadores desempleados. Esto incluye desarrolladores de software y desarrolladores de medios interactivos. A pesar de la incertidumbre del corto plazo, el ICTC sigue confiando en que las perspectivas a mediano plazo para la economía digital de Canadá son positivas.

TFO Canadá se complace en anunciar el lanzamiento de su nuevo Documento de Información de Mercado sobre el sector tecnológico de Canadá. El documento analiza específicamente cuatro subsectores tecnológicos y creativos digitales clave: animación y efectos especiales, desarrollo de videojuegos, desarrollo de software y cine y televisión, explorando la demanda, tendencias, requisitos del mercado, competencia y estrategias de ingreso al mercado.

Si bien el documento fue investigado y escrito antes de la ola de despidos tecnológicos a inicios del 2023, no hay una desaceleración de la tendencia tecnológica global. La tecnología ha impregnado todos los aspectos de nuestras vidas y todos los negocios. Si bien las grandes empresas de tecnología pueden estar en una pausa de contratación y aunque el gasto puede haberse desacelerado, el número de empresas que necesitan soporte técnico sigue creciendo. De hecho, este puede ser un buen momento para que las PYMES en los países socios de TFO Canadá analicen el mercado canadiense y evalúen cómo pueden ofrecer alternativas tecnológicas de menor costo a las empresas, particularmente a las empresas tecnológicas más pequeñas que constantemente tienen dificultades para atraer y retener talento.

Véase el Documento de Información de Mercado recientemente actualizado sobre los subsectores de las TIC de Canadá, disponible en el sitio web de TFO Canadá.

ACTUALIZACIONES REGIONALES

Asia y Medio Oriente

Capacitación en preparación para la exportación – Jordania

En enero de 2023, TFO Canadá, en asocio con la Asociación de Exportadores de Jordania (JEA), brindó capacitación técnica adicional sobre preparación para la exportación, Igualdad de Género e Inclusión Social (GESI por sus siglas en inglés), comercialización digital, Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y prácticas comerciales climatológicamente inteligentes a 22 pequeñas y medianas empresas (PYMES) jordanas, 20 de las cuales son propiedad de mujeres - dirigidas por mujeres, en los sectores de alimentos procesados y cosméticos.

Acceso al mercado -Bangladesh

En el marco del proyecto Women in Trade for Inclusive and Sustainable Growth (WITISG) [Mujeres en el Comercio para un Crecimiento Inclusivo y Sostenible], y en asocio con USAID y SME Foundation, 14 PYME de Bangladesh exhibieron Productos Diversificados de Yute (JDP por sus siglas en inglés) de moda y hechos a mano a compradores norteamericanos del 5 al 8 de febrero de 2023 en el NY NOW Winter Show.

De una selección de 35 productos en 12 categorías, tres expositores de Bangladesh llegaron a la lista de finalistas para el premio “Mejor Producto Nuevo”, y TULIKA Eco Ltd. ganó el premio en la categoría “Recurso Artesanal.”

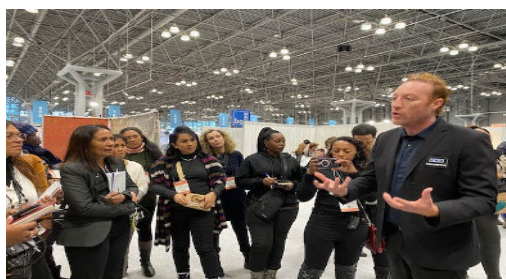


PYME de Bangladesh en el NY NOW Winter Show 2023

ACTUALIZACIONES REGIONALES

África y Haití

Tour de familiarización con el mercado: En el marco del proyecto SMO-LUME, y en asocio con el apoyo financiero del Gobierno de Canadá, a través de Asuntos Mundiales Canadá, TFO Canadá organizó una gira de familiarización con el mercado para 17 pequeñas y medianas empresas dirigidas por mujeres en el sector artesanal. Esta iniciativa se llevó a cabo en colaboración con Fivondronan’ny Mpandraharaha Malagasy (FIVMPAMA), un Grupo de Mujeres Empresarias de Madagascar (GFEM), Uganda Women Entrepreneurs Association Limited (UWEAL), Uganda Small Scale Industries Association (USSIA) y el Ministerio de Comercio, Industria y Cooperativas de Uganda. Bajo la guía y el asesoramiento de expertos de Aid to Artisans, la delegación visitó las ferias comerciales NY NOW® y Shoppe Object, así como una serie de tiendas e instalaciones minoristas.



Delegación de PYME en Nueva York

Export Launchpad Uganda: TFO Canadá, en colaboración con la Junta de Promoción de las Exportaciones de Uganda (UEPB) y la Corporación Islámica Internacional de Financiación del Comercio (ITFC), presentó el Manual de formación sobre preparación para la exportación el 16 de marzo de 2023 en Kampala. El manual de formación se utilizará para formar a más de 50 funcionarios comerciales de distrito en toda Uganda, lo que aumentará el acceso a más de 100 pequeñas y medianas empresas situadas fuera de Kampala en los sectores agroalimentario. Export Launchpad Uganda es una iniciativa conjunta del ITFC, el Fondo de Desarrollo del Comercio y Asuntos Mundiales Canadá a través del proyecto WITISG.



Lanzamiento de Export Launchpad Uganda: Presentación en Kampala del Manual de capacitación para la exportación

ACTUALIZACIONES REGIONALES

África y Haití



Delegación de PYME en el International Food and Drinks Event (IFE) de Londres

Acceso al Mercado: TFO Canadá, en colaboración con la Agencia de Promoción de las Exportaciones y Marcas de Kenia (KEPROBA), la Autoridad de Promoción de las Exportaciones de Ghana (GEPa) y el Centro para el Empoderamiento Económico Acelerado de las Mujeres (CAWEE), organizó una misión comercial al Evento Internacional de Alimentos y Bebidas (IFE) en Londres, Reino Unido. Más de 17 pequeñas y medianas empresas de Kenia, Ghana y Etiopía expusieron sus ofertas y participaron en reuniones B2B del 20 al 22 de marzo de 2023.

Capacitación en preparación para exportación - Zambia

En colaboración con el Organismo de Desarrollo de Zambia (ZDA), se impartió capacitación sobre preparación para la exportación a 122 PYMES, 71 de las cuales están dirigidas por mujeres. Los participantes obtuvieron información valiosa sobre el mercado canadiense y otros mercados internacionales.

ACTUALIZACIONES REGIONALES

América Latina y el Caribe

En el marco del proyecto Mujeres en el Comercio, el equipo de América Latina y el Caribe (ALC) ha trabajado estrechamente con instituciones de apoyo al comercio (IAC) en Perú, Colombia y Honduras para preseleccionar 54 empresas (25 dirigidas por mujeres) para actividades de acceso al mercado.

Trabajando conjuntamente con PROMPERU, se seleccionaron y formaron 10 PYME exportadoras (8 dirigidas por mujeres) para participar en la feria comercial CPMA 2023, que tendrá lugar en Toronto del 25 al 27 de abril. Además, en un esfuerzo conjunto con PROCOLOMBIA y la Cámara de Comercio de Cortés, Honduras, un grupo de 30 empresas (25 lideradas por mujeres) han sido evaluadas para participar en dos actividades clave de acceso al mercado: una misión de compradores canadienses a Agromercados Honduras (frutas y verduras frescas tropicales y orientales) y una misión virtual de exportadores en los servicios de TI (animación, videojuegos, realidad aumentada y virtual).

Continuaron los esfuerzos en la implementación de planes de acción de género. En Perú, TFO Canadá publicó la versión final de un estudio de género en el sector exportador en colaboración con PROMPERU, que proporciona información clave sobre los retos actuales a los que se enfrentan las mujeres en el sector del comercio, mientras que, en Guatemala, una encuesta aplicada a las PYME proporcionará información sobre la caracterización de las empresas dirigidas por mujeres y su participación en el sector del comercio como seguimiento con las empresas SIAL, y una reunión de coordinación con empresas preseleccionadas en el Sector de TI.



Lanzamiento virtual de un estudio de género en el sector exportador del Perú en colaboración con PROMPERU



De izquierda a derecha: S.E. Héctor Igarza, Embajador de Cuba en Canadá y el Sr. Steve Tipman, Director Ejecutivo de TFO Canadá

Firma de una carta de cooperación con la Cámara de Comercio de Cuba, 10 de marzo de 2023 - Ottawa

El Director Ejecutivo de TFO Canadá, Steve Tipman y el Presidente de la Cámara de Comercio de Cuba, Antonio Carricarte, firmaron una carta de cooperación durante una ceremonia virtual el 10 de marzo de 2023. El propósito de la carta de cooperación es crear un marco para un asociado a largo plazo que reconocerá y fomentará una relación continua y mutuamente beneficiosa entre las dos organizaciones. La ceremonia contó con la presencia del Embajador de Cuba en Canadá, Excmo. Sr. Héctor Igarza y el Consejero Económico y Comercial de la Embajada de Cuba, Isaylin Cabanas.

Presentación: Estudio de Ingreso al Mercado sobre oportunidades para los Productos Alimenticios Procesados Peruanos en el Mercado Canadiense, 7 de marzo de 2023 - Ottawa

Los días 7 y 9 de marzo, el Socio de TFO Canadá, Edgar Escudero, realizó una presentación relativa a los resultados de un Estudio de Ingreso al Mercado sobre oportunidades para los productos peruanos de Alimentos Procesados en el mercado canadiense desarrollado para PROMPERU. La presentación se realizó durante el evento "PROMO NORTH AMERICA", una plataforma de inteligencia de negocios que brinda información especializada sobre oportunidades de negocios que ofrecen los países de Estados Unidos y Canadá a las MIPYME peruanas, este evento fue organizado por PROMPERU para apoyar y asesorar a sus oficinas comerciales en Canadá y Estados Unidos.

Seminario de Representantes Comerciales: "La importancia de las tecnologías digitales para que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) accedan con éxito al mercado canadiense" - 28 de febrero de 2023 - Ottawa



Seminario para representantes comerciales en Ottawa

TFO Canadá organizó un seminario para representantes comerciales en Ottawa el 28 de febrero de 2023. La sesión se centró en "la importancia de las Tecnologías Digitales para que las Pequeñas y Medianas empresas (PYME) accedan con éxito al mercado canadiense". Bajo la dirección y experiencia de Arifin Jaigirder, miembros de la comunidad diplomática y representantes comerciales aprendieron y participaron activamente durante la sesión del grupo de trabajo. Esta iniciativa se llevó a cabo con el apoyo financiero del Gobierno de Canadá, a través de Global Affairs Canadá.

TFO Canadá celebra la reunión anual del Consejo Consultivo el 30 de marzo de 2023 - Ottawa



Miembros del Consejo Consultivo

El 30 de marzo de 2023, TFO Canadá celebró la Reunión Anual del Consejo Consultivo, con la participación de S.E. Fatima Méité, Embajadora de Malí, la Sra. Soledad Campos, Comisaria Principal de Comercio de la Oficina de Comercio de Perú, la Sra. Quynh Tran, Consejera Comercial de la Embajada de Vietnam, la Sra. Iffah Sa'idah, Agregada Comercial de la Embajada de Indonesia, el Sr. David Arnaud, Consejero Económico y Comercial de la Embajada de Burkina Faso, y el Sr. Abdishan Khan, Embajador de Canadá. Iffah Sa'idah, Agregada Comercial de la Embajada de Indonesia, David Arnaud, Consejero Económico y Comercial de la Embajada de Burkina Faso, y Abdishakur Hussein, Consejero/Jefe de Cancillería del Alto Comisionado de Kenia. El Consejo examinó los resultados de la encuesta anual a los exportadores

que utilizan nuestros servicios de información comercial en línea. El Consejo aportó valiosos comentarios sobre cómo mejorar los servicios en línea de TFO Canada para los exportadores de los países en desarrollo.

Informes Regionales

Susan Baka, Representante Regional en Ontario

El final de enero fue un momento ocupado en Toronto con el espectáculo Gift & Home Spring Market que tuvo lugar en el Centro de Congresos, junto con la recién creada Toronto Market Week con moda, regalos, decoración del hogar y artículos para el hogar bajo un mismo techo en el Centro Internacional. Esta última incluyó cuatro espectáculos en uno: el Mode Show, SHOW.T.O. Permanent Showrooms, el Gift & Design Wholesale Market y el BY HAND Gift Show. Próximamente esta primavera: RC Show 2023, del 10 al 12 de abril; CPMA, del 25 al 27 de abril de 2023; y SIAL, del 9 al 11 de mayo.

Seminario de representantes comerciales: Conectando con compradores e importadores canadienses, 22 de febrero de 2023 - Toronto



Seminario para representantes comerciales en Toronto

Más de 20 participantes de países en desarrollo asistieron a la sesión educativa de TFO Canadá para representantes comerciales celebrada en Toronto el 22 de febrero para aprender cómo conectarse con compradores e importadores canadienses. Un panel multisectorial de compradores - que representan a los sectores de decoración del hogar / artículos de regalo, alimentos y moda - brindaron consejos y sugerencias sobre cómo obtener y mantener su atención y compartir tendencias en sus respectivas industrias. Los panelistas incluyeron: Kathryn Hunter, VP, Merchandise, Candym/Canfloyd; Mohan Perera, Fundador/CEO, y Keith Perera, Gerente de Desarrollo, M&M Twins Ltd.; y Sheela Agrawal, fundadora de Best Bargains Jewellery.

Además del panel, Steve Tipman, Director Ejecutivo de TFO Canadá, hizo una presentación sobre las tendencias mundiales en comercio y desarrollos, y Susan Baka, Representante Regional de Comercio de Ontario, compartió recursos en línea y directorios para identificar importadores.

Jacques Nadeau, Representante Regional en Quebec

Seminario de representantes comerciales: Comercialización de bienes de consumo en la economía digital canadiense, 21 de febrero de 2023 - Montreal



Seminario para representantes comerciales en Montreal

El 21 de febrero de 2023, TFO Canadá celebró una conferencia en Montreal bajo el título "Comercialización de bienes de consumo en la economía digital canadiense". Steve Tipman, Director Ejecutivo de TFO Canadá, presentó las orientaciones estratégicas de TFO Canadá, así como los logros alcanzados, destacando las iniciativas digitales de la organización en América Latina y la prioridad concedida a la tecnología digital aplicada a las pequeñas y medianas empresas (PYME) en los próximos años.

El Sr. Karim Salabi, socio de Ascendis, destacó la importancia del uso de lo digital en las operaciones de marketing y comunicación de las empresas y la importancia que debe darse al desarrollo de "Marcas" en un esfuerzo por diferenciar y aumentar la competitividad de los productos en los distintos mercados. La Sra. Jennifer Zillotto, propietaria de una tienda de moda en línea, compartió con el público la importancia de utilizar una combinación de herramientas digitales, plataformas y medios sociales para llegar con éxito a los consumidores canadienses directamente en casa. La discusión puso de relieve la importancia de que los exportadores de los países en desarrollo y emergentes se mantengan al día de las nuevas formas de hacer negocios en términos de marketing digital, destacando la necesidad de recursos humanos competentes en este ámbito, pero también los beneficios de la tecnología digital que ahora elimina el

ACTIVIDADES DE TFO CANADÁ

factor distancia entre los exportadores extranjeros y los compradores canadienses.

Informes Regionales

Allison Boulton, Representante Regional en Columbia Británica

Seminario de representantes comerciales: tema de importación al mercado canadiense, 2 de marzo de 2023 -Vancouver

El 2 de marzo de 2023, TFO Canadá organizó un Seminario de Representantes Comerciales en Vancouver. El tema de la sesión fue "Importar a Canadá: un repaso de los conceptos básicos y una introducción al nuevo sistema de Evaluación y Gestión de Ingresos de la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CARM)". Los participantes

obtuvieron información valiosa bajo la guía de Gloria Terhaar, CCS (CA / US), CTCS, profesora designada de CBSA, Analista Regulatoria Canadiense en PCB Customs Brokers.



Seminario para representantes comerciales en Vancouver

KALAA ORGANICS: UNA NUEVA MARCA AMIGABLE CON EL AMBIENTE



Ranch Tassaout fue fundado en 2015 por Yasmine y Youssef Benkabbou, una dupla de hermanos - que decidieron realizar su sueño de producir lo mejor de los aceites de oliva marroquíes al mismo tiempo que y restauran la biodiversidad. En 2021, al agregar valor a su producción, se creó la marca de aceite de oliva extra virgen bajo el nombre de Kalaa Organics.

En las estribaciones de las montañas del Atlas y en la orilla del Río Tassaout, plantaron su arboleda en la región de Kalaa des Sraghna, una zona antigua y famosa en Marruecos para la producción oleícola. En colaboración con la comunidad local, las aceitunas se cosechan a mano y se prensan en cuestión de horas en condiciones de temperatura y humedad controladas. La empresa tiene un compromiso ambiental y pretende ser un proyecto pionero en agroecología para la agricultura sostenible. Los olivos se cultivan a partir de la agricultura regenerativa para preservar los recursos naturales y promover la biodiversidad. "Tratamos de respetar la naturaleza tanto como sea posible en el campo, siendo orgánicos y sin usar productos químicos, fomentando la biodiversidad en los campos. La sostenibilidad está en el corazón de nuestro proyecto", explica Yasmine. La agricultura regenerativa se

ha convertido en una práctica clave para preservar los recursos naturales como el agua y para aumentar la resiliencia de los suelos frente al cambio climático. El edificio que alberga el molino de olivos fue diseñado para reducir las emisiones de la huella ecológica, enfocándose en el aislamiento térmico y la recolección de agua de lluvia, y utilizando materiales locales.

El año pasado, Ranch Tassaout fue una PYME del sector de alimentos procesados, elegida para asistir a la feria SIAL Montreal, del 20 al 23 de abril de 2022. En colaboración con el ITC y la institución de apoyo al comercio ASMEX, TFO Canadá brindó capacitación individual a 13 PYME marroquíes en el sector de alimentos procesados, incluyendo a Ranch Tassaout, en preparación para el evento. Las sesiones de capacitación se impartieron virtualmente en Zoom y consistieron en impartir conocimientos sobre precios de productos, empaque, relaciones con los clientes y preferencias y estándares de los consumidores canadienses.

Una vez en la feria comercial, se produjeron grandes oportunidades. "SIAL Montreal fue un gran evento en 2022. Tuvimos la oportunidad de conocer nuevos clientes y desarrollar nuevos negocios. Estamos muy agradecidos con TFO Canadá y estamos muy contentos con la experiencia", comenta Yasmine. SIAL Montreal fue un escaparate para conectarse con importadores canadienses y otros compradores internacionales. En SIAL, la empresa se reunió con un importador canadiense propiedad / dirigido por una mujer con sede en Quebec que realizó su primer pedido de Kalaa Organics justo después de SIAL. Esta fue la primera experiencia de exportación para Kaala Organics, proporcionando nuevas perspectivas para acceder a los mercados canadiense y norteamericano, especialmente en tiendas gourmet en Quebec, donde se ha vendido el producto.

SIAL 2022 fue una experiencia excepcional desde una perspectiva de comercialización. Como indicó Yasmine, "SIAL Montreal fue nuestra primera experiencia de tener un stand en una feria comercial internacional. Tuvimos que tomar fotos y preparar todo el material de comunicación para el stand, tanto en inglés como en francés. Tuvimos una buena preparación con TFO Canadá sobre cuán competitivo y dinámico es el mercado canadiense." Yasmine destacó el apoyo brindado por TFO Canadá antes y durante la feria comercial: "Recibimos mucha orientación y apoyo de TFO Canadá para contactar, coordinar y preparar las reuniones con clientes potenciales."

Kalaa Organics espera seguir creciendo de forma sostenible en los próximos años ofreciendo nuevos productos y accediendo y consolidando su presencia en el mercado internacional. Como mencionó Yasmine, "claramente estamos pensando en desarrollar nuestra presencia en el mercado canadiense. Nos gustaría crecer y dar a conocer nuestra marca en Europa, Estados Unidos y Canadá. Nuestra meta será llevar la excelencia marroquí al mundo y tal vez tener más productos que podamos ofrecer, con excelente calidad."

KALAA ORGANICS: UNA NUEVA MARCA AMIGABLE CON EL AMBIENTE

TFO Canadá se complace en ver la implementación de estrategias proporcionadas durante la capacitación a las PYME, y de crear y fortalecer su capacidad para acceder a los mercados canadienses y otros mercados internacionales mediante la participación en ferias comerciales. Estamos comprometidos con la igualdad de género a través de nuestro trabajo mediante la creación de socios comerciales sostenibles para exportadores de países en desarrollo. Nos gustaría agradecer a Yasmine Benkabbou, cofundadora y socia gerente, por compartir sus experiencias.

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 Asuntos Mundiales Canadá.

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