

EXPORTANDO A CANADÁ - NOTICIAS

INFORMACIÓN · ASESORÍA · CONTACTO

MERCADO DE COSMÉTICOS, SPA Y BELLEZA EN CANADÁ

EN ESTE NÚMERO

1. MENSAJE DEL DIRECTOR EJECTIVO
2. DOCUMENTO DE INFORMACIÓN DE MERCADO - COSMÉTICOS, SPA Y BELLEZA
3. ACTUALIZACIONES REGIONALES
4. ACTIVIDADES DESTACADAS DE TFO CANADÁ
5. CHOKO LAKAY: UNA EXPERIENCIA DE CÓMO INGRESAR CON ÉXITO AL MERCADO CANADIENSE



¿Está su empresa lista para vender en los mercados internacionales?



STEVE TIPMAN
DIRECTOR EJECUTIVO
TFO CANADÁ

Dado que las restricciones de viaje se eliminaron en su mayoría en la primavera de 2022, he tenido la oportunidad de reunirme con muchos empresarios y beneficiarios del trabajo de TFO Canadá en diferentes partes del mundo, incluyendo Indonesia, Perú, Ghana, Sudáfrica, Túnez, Marruecos, Reino Unido y Canadá. Esta es sin duda una de las partes más enriquecedoras de mi posición en TFO Canadá, ya que me permite conocer sobre las numerosas pequeñas y medianas empresas (PyMEs) que apoyamos

Si bien cada país y cada negocio con el que trabajamos es único, hay un área que es extraordinariamente universal: PyMEs que desean la ayuda de TFO Canadá para conocer potenciales compradores de sus productos y/ o servicios. Es cierto que este sigue siendo un servicio muy importante que ofrecemos y quienes han trabajado con nosotros comprenden más estrechamente que nuestro compromiso en esta área puede calificarse

como una travesía. Esto es de crucial importancia, ya que los exportadores sólo tienen una oportunidad cuando se trata de reunirse con importadores potenciales de sus productos. Tomando prestada una analogía deportiva que utilicé al tratar este tema hace cinco años, la reunión con los compradores se puede caracterizar como “tiempo de juego”, mientras que todos los esfuerzos y preparativos iniciales se pueden ver como “tiempo de práctica”.

En mi opinión, el “tiempo de práctica” que las empresas dedican a prepararse para una misión comercial es casi tan importante (si no más) que el evento en sí. De hecho, en muchos casos, el tiempo que las empresas dedican a prepararse para dichas misiones puede ayudarles a determinar si están listas y contribuir a una decisión de invertir para asistir o no. Todo esto también puede conducir a una pregunta aún mayor: “¿Está su empresa lista para vender en los mercados internacionales?”

Con la intención de ayudarle a responder esta pregunta, TFO Canadá tiene mucho que ofrecer en términos de información, asesoría y educación. Esto también puede conducir al éxito como exportador, especialmente en el competitivo mercado canadiense.

A menudo sugiero que su primer paso sea registrar su empresa en nuestro sitio web. Como segundo paso, utilizar el breve cuestionario que hemos creado para ayudar a poner un poco de contexto a su nivel de preparación para la exportación. Si dedica unos minutos a completar la herramienta esto nos permitirá guiarlo de inmediato a la información y publicaciones que pueden ayudarle a iniciar su camino hacia el éxito de exportación.

La exportación exitosa requiere tiempo, recursos y conocimiento para preparar sus productos y su personal para un mercado extranjero. Sírvase pensar en TFO Canadá como ese socio suyo que está aquí para ayudarle a lograr sus objetivos de exportación.

Consejo Comercial de Tipman:

No hace falta decir que los empresarios deben ser cautelosos en cada paso de su expansión a los mercados internacionales, ya que cada nueva oportunidad tiene sus propios riesgos y recompensas. Aprender sobre productos o servicios similares -y saber más sobre sus éxitos o fracasos en el mercado que usted ha identificado como potencial para sus productos- ayuda a un emprendedor a diseñar mejores estrategias para el éxito futuro.



TFO Canada se complace en anunciar la publicación de un Documento de Información de Mercado (PIM) actualizado en el sector de cosméticos, spa y belleza. La guía completa está disponible en inglés en nuestro sitio web. Las versiones en español y francés se publicarán la primera semana de octubre. Asegúrese de estar [registrado](#) con nosotros para acceder al documento completo.

MERCADO DE COSMETICOS, SPA Y BELLEZA EN CANADA

Por Bertrand Walle, asociado de TFO Canadá

El Documento de Información de Mercado (MIP) 2023 en materia de Cosméticos desarrollado por la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (TFO Canadá) es un tesoro de información diseñado para proporcionar inteligencia relevante sobre el mercado canadiense para los exportadores de la industria cosmética que operan en los países beneficiarios de TFO Canadá. El extenso informe se enfoca en puntos de datos clave y examina temas vitales, que incluyen:

- Tendencias y oportunidades de productos para importadores.
- Estrategias de mercado vitales para el éxito de la importación en el mercado canadiense.
- Regulaciones y estándares de productos canadienses más requisitos de etiquetado.
- Disponibilidad de embalaje y transporte al exportar a Canadá.
- Tipos específicos de canales de distribución prospectivos disponibles en Canadá.
- Prácticas comerciales como importación e inspección, aranceles y responsabilidad social corporativa.
- Ferias comerciales como medio para atraer compradores.
- Fuentes de información adicional, incluyendo publicaciones comerciales.

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 en la forma en que van al mercado. En el informe actualizado encontrará análisis sobre:

El impacto de la COVID-19: Cuando comenzó la pandemia, el mercado de cosméticos sufrió una crisis inmediata. Los cierres intermitentes de minoristas hicieron que los hábitos de compra tradicionales fueran reemplazados por compras de pánico y los procesos establecidos desde hace mucho tiempo para reponer los suministros se toparon con muchos obstáculos. Después de la crisis inicial, los consumidores canadienses comenzaron 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 relacionados con la COVID-19 o no. Esta sección detalla algunos de esos hábitos de compra y distingue entre los nuevos hábitos provocados por la pandemia y los simplemente acelerados por ella. Actualmente hay un nuevo equilibrio entre las compras físicas y las compras en línea.

Regulaciones: Desde el último informe, ha habido avances significativos en las regulaciones que han resultado en varios cambios legislativos gubernamentales, tanto en el proceso de manufactura, como en los requisitos de un producto en Canadá. Algunos de los temas a tener especialmente en cuenta son las microperlas, la experimentación con animales, el MoCRA, las declaraciones de productos y la ley francesa de idiomas en el etiquetado, por nombrar algunos. Este informe actualizado describe los cambios específicos, además de proporcionar enlaces en línea para obtener aún más información específica de la industria cosmética canadiense.

Responsabilidad Social Corporativa: Si bien la discusión sobre Responsabilidad Social Corporativa (RSC) no es nueva en esta publicación, la edición 2023 analiza con mayor detalle 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 las 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 nuevo contenido, es una lectura vital para cualquier proveedor de cosméticos de los países beneficiarios de TFO Canadá interesado en hacer negocios en el lucrativo mercado canadiense.



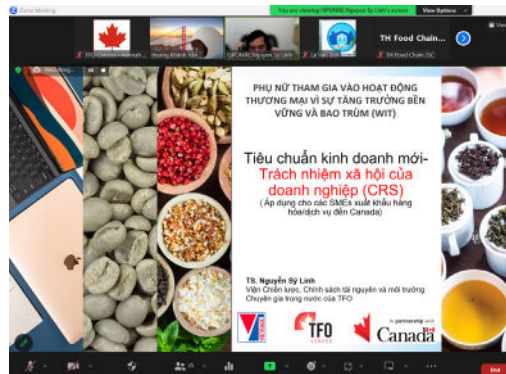
Preparativos en curso para la misión del comprador a Vietnam

TFO Canadá, en colaboración con la Agencia de Promoción del Comercio de Vietnam (Vietrade) y la Embajada de la República Socialista de Vietnam en Canadá, seleccionó hasta 30 pequeñas y medianas empresas (PyMEs) vietnamitas del sector de alimentos procesados para participar en una misión de compradores canadienses a Vietnam. Actualmente, los esfuerzos de emparejamiento están en curso para las reuniones de empresa a empresa programadas para llevarse a cabo en noviembre de 2023.

Capacitación de PyMEs en preparación para la exportación en Indonesia y Vietnam

En junio de 2023, se impartió formación adicional sobre preparación para la exportación a 13 PyMEs del sector de alimentos procesados de Indonesia (11 de ellas propiedad de mujeres/lideradas por mujeres).

En septiembre de 2023, 22 pequeñas y medianas empresas (PyMEs) del sector de los alimentos procesados de Vietnam recibieron formación adicional sobre cómo estar preparadas para la exportación. Durante el evento, la Dra. Quynh TRAN, Consejera Comercial de la Embajada de la República Socialista de Vietnam en Canadá, hizo una presentación sobre el sistema canadiense de distribución de alimentos, la perspectiva de mercado y cómo aprovechar el Acuerdo Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico.



Formación en preparación para la exportación de alimentos transformados destinada a las PYME de Vietnam

Comienzan los preparativos para la [Feria Internacional del Juego de Montreal \(MIGS2023\)](#)

Con el apoyo de la Dirección General de Desarrollo de Exportaciones Nacionales, el Centro de Promoción del Comercio de Indonesia y la Oficina del Agregado Comercial de la Embajada de Indonesia en Canadá, se seleccionaron siete PyMEs indonesias dedicadas a la animación, desarrollo y producción de juegos para llevar a cabo consultas individuales en preparación a su participación en la Feria Internacional del Juego de Montreal en Noviembre 2023.

Proyecto TECH-UP en territorios palestinos

TFO Canadá completó la investigación de mercado para el sector de TIC de Canadá y Palestina en julio de 2023. El estudio proporcionó un análisis de la oportunidad que tienen los proveedores palestinos de servicios de TIC de vender en el mercado canadiense y recomendaciones para el posible ingreso al mercado.

Mejora de la gestión de riesgos en el sistema de control e inspección de las importaciones de pescado y productos pesqueros en Indonesia

Con financiamiento de la Alianza Global para la Facilitación del Comercio (la Alianza), TFO Canadá está ejecutando un proyecto de facilitación de comercio en Indonesia (Mejoramiento de la gestión de riesgos). El proyecto aborda las barreras comerciales con una mentalidad empresarial, reuniendo a los gobiernos y al sector privado para identificar barreras al comercio y diseñar e implementar reformas específicas que brinden resultados comercialmente cuantificables. Después de la implementación exitosa del primer componente mediante la firma de un decreto (que entrará en vigencia en 2024), TFO Canadá está implementando actualmente actividades bajo el segundo componente (incluyendo el desarrollo de capacidades de la Agencia de Inspección de Cuarentena de Peces sobre "Seguridad y Calidad Alimentaria", "Bioseguridad y enfermedades de los peces", "Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control", sensibilización para el sector privado y una visita de estudio al país para que el personal de la Agencia comparta las mejores prácticas en monitoreo y sistema de control.

Gira de familiarización de mercado en Nueva York para PyMEs de Etiopía y Lesoto



Sesión informativa para PYME de Etiopía y Lesoto durante la gira de familiarización con el mercado en Nueva York

En el marco del Proyecto SMO-LUME, financiado por el Gobierno de Canadá, TFO Canadá en colaboración con el Ministerio de Industria, el Instituto de Desarrollo Empresarial y la Cámara de Comercio y Asociación Sectorial de Oromia de Etiopía, y la Cámara de Comercio e Industria de Lesoto, la Corporación Nacional de Desarrollo de Lesoto y la Corporación de Desarrollo de Empresas Basotho de Lesoto organizaron una gira de familiarización de mercado para pequeñas y medianas empresas, 14 de ellas lideradas por mujeres y una por hombres, dedicadas a los sectores textil, artesanal y accesorios de moda y cuero. Bajo la guía y asesoría de expertos de Aid to Artisans, la delegación visitó las ferias comerciales [NY NOW®](#) y [Shoppe Object](#) de Nueva York, así como una serie de tiendas y comercios minoristas.

Proyecto de apoyo a las PyMEs haitianas

TFO Canadá completó la primera fase del “Proyecto de Apoyo a PyMEs Haitianas” en los subsectores de aromaterapia y artesanía de lujo. Durante esta fase, TFO Canadá ayudó a 20 PyMEs que operan en el sector de la aromaterapia en Haití, ayudándolas a acceder al mercado norteamericano. La primera fase fue un éxito rotundo, con más de 160 prometedoras reuniones de negocios, tres misiones comerciales exitosas y varios contratos de exportación en negociación, con casos de éxito que ya están dando frutos.

Plataforma de Exportación de Uganda - Ceremonia de Certificación

Se celebró una ceremonia de certificación en Kampala, Uganda, en reconocimiento a la finalización con éxito de la capacitación sobre la preparación para la exportación en el marco del programa “Plataforma de Exportación de Uganda”.

“Plataforma de Exportación de Uganda” es una iniciativa conjunta de la Corporación Internacional Islámica para Financiamiento del Comercio (ITFC), el Fondo de Desarrollo Comercial y la Oficina de Asuntos Globales de Canadá por medio de su proyecto Mujeres en Comercio para un Crecimiento Inclusivo y Sostenible, implementado por TFO Canadá en colaboración con la Junta de Promoción de Exportaciones de Uganda.



Export Launchpad Uganda - Ceremonia de entrega de certificados en Kampala

En esta jornada de empoderamiento, más de 50 funcionarios comerciales de distrito y 112 PyMEs dirigidas por mujeres (40 en Kampala, 36 en Lira y 36 en Kabale) involucradas en las cadenas y subsectores de valor agroalimentarias fueron capacitadas con las herramientas y conocimientos necesarios para expandir sus negocios en los mercados internacionales.

¡Felicitaciones a todas las PyMEs y a los instructores de las capacitaciones por este logro!

En palabras de Kobi Yamada, “Ella convirtió sus fracasos en triunfos, y sus sueños en planes”.

Taller de capacitación sobre acceso a mercados y gestión de la cadena de valor en Marruecos

En el marco de la implementación del Programa de Empoderamiento de las Mujeres en el campo 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 y TFO Canadá organizaron en colaboración con el Departamento de Desarrollo de Capacidades y Cooperación del Banco de Desarrollo Islámico un "Taller de Capacitación sobre acceso a los mercados y 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".

La sesión de capacitación de cinco días se llevó a cabo del 17 al 21 de julio de 2023 en el Reino de Marruecos, en Casablanca. La capacitación se realizó en árabe clásico, con un esfuerzo adicional para adaptar las explicaciones a cuatro dialectos árabes locales y regionales diferentes, siempre que fue posible. Esto se hizo para garantizar que las 35 mujeres participantes que procedían de diversos entornos educativos y culturales (26 de Marruecos, dos de Bahrein, dos de Mauritania, dos de Egipto, una de Túnez y dos del Reino de Arabia Saudita) pudieran beneficiarse del material impartido. Luego del evento, las asistentes decidieron formar una federación que continuaría con la energía positiva de la capacitación. Su objetivo es utilizarla como catalizador de la prosperidad, estabilidad y empoderamiento de las mujeres a través de las exportaciones.



PYME de Haití en la Feria COSMOPROF de Las Vegas, EE.UU.

TFO Canadá recibe PYMES de Haití en [COSMOPROF Norteamérica](#)

TFO Canadá, en asociación con CFI Haití - Centro de Facilitación de Inversiones, recibió a seis PyMEs provenientes de Haití dedicadas a la industria de cosméticos y productos naturales para la salud en la feria comercial de COSMOPROF North America Las Vegas, en los Estados Unidos, del 11 al 13 de julio de 2023. Las PyMEs exhibieron sus ofertas de la industria de la aromaterapia y la belleza y establecieron conexiones significativas con compradores, distribuidores y profesionales internacionales. Se celebraron 46 reuniones de negocios (B2B) con compradores internacionales y como resultado de las reuniones se materializaron dos posibles pedidos.

Misión de compradores canadienses a Marruecos

TFOCanada, en colaboración con la Asociación de Exportadores de Marruecos (ASMEX) y la Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones y Exportaciones (AMDIE), organizó una misión de compradores canadienses a Casablanca del 17 al 22 de septiembre de 2023. Los compradores participaron en más de 200 reuniones de negocios (B2B) con PyMEs del sector de alimentos procesados y visitaron almacenes de distribución y el prestigioso puerto de Casablanca.



Delegación de compradores canadienses en Marruecos

La misión de la delegación canadiense en Marruecos, que incluye a canadienses de origen marroquí, reviste gran importancia como expresión de solidaridad con la nación a la luz del reciente terremoto que asoló la región de Al_Haouz el 8 de septiembre. El comercio reportará beneficios económicos a las pequeñas y medianas empresas de toda la cadena de valor de los productos marroquíes, incluidos varios productores y procesadores de alimentos establecidos en la región afectada por el terremoto y sus alrededores.

El proyecto Mujeres en Comercio para un desarrollo inclusivo y sostenible (Women in Trade (WIT) en la región avanzó en el desarrollo y promoción de la inclusión de género, desarrollo de capacidades y acceso a mercados.



Participantes en la encuesta de evaluación de género de la Asociación de Exportadores de Guatemala

Encuesta de Evaluación de Género e Inclusión Social en Guatemala

En Guatemala, la Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport) lanzó una encuesta de evaluación de género como parte de su Plan de Acción de Género e Inclusión Social (GESI). Un análisis de los resultados permitió describir el nivel de participación y liderazgo de las mujeres en las empresas miembros de Agexport. El informe enfatizó la importancia de continuar identificando y sensibilizando sobre los desafíos que enfrentan las mujeres en el comercio.

Capacitación en preparación a la exportación para PyMEs en Guatemala y Colombia

25 empresas lideradas por mujeres en Guatemala recibieron capacitación con el objeto de mejorar sus habilidades para identificar a Canadá como un mercado potencial, adaptar sus planes de exportación a los requisitos canadienses e implementar mejores prácticas relacionadas con el medio ambiente y el cambio climático, la responsabilidad social corporativa, el marketing digital y el comercio electrónico.

En Colombia, 15 pequeñas y medianas empresas (ocho dirigidas por mujeres) del sector de alimentos frescos recibieron capacitación sobre temas técnicos y de exportación. Esto en preparación a su participación en actividades de acceso al mercado.

Preparativos en marcha para [la Feria Mundial de Productos Frescos y Flores](#) en Estados Unidos

En alianza con ProColombia, 10 PyMEs del sector de Productos Agrícolas frescos fueron seleccionadas para participar en el Global Produce & Floral Show en Anaheim, California, Estados Unidos de América en octubre de 2023. En la actualidad se está dotando a esas PyMEs de los conocimientos necesarios para participar en las actividades de acceso al mercado. Para ayudar en su preparación, TFO Canadá está organizando una sesión de información virtual para las PyMEs, que contará con oradores invitados de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), la Corporación de Resolución de Conflictos (RDC), y la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA). Además, se realizará una Gira de Familiarización del Mercado para mostrar la variedad de productos disponibles en el mercado norteamericano a fin de ayudar a las PyMEs a identificar a sus competidores y las principales marcas.

Misión de compradores de café a Colombia

Con el apoyo de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortez, se preseleccionó a 20 PyMES y se les proporcionó orientación para crear perfiles de exportación y adaptar sus planes de exportación para participar en una misión de compradores en el sector de café.

Webinar: Presentación de los servicios en línea de TFO Canadá

TFO Canadá organizó tres webinars este verano presentando el sitio web y los servicios en línea. Los webinars proporcionan lineamientos a los exportadores sobre el proceso de registro en el sitio web de TFO Canadá, el acceso a la información de mercado y las herramientas disponibles.



De izq. a dcha: Linda H. Desaluriers, Comisionada en Comercio, Steve Tipman TFO Canada Director Ejecutivo, la Embajadora Jacqueline Delima-Baril, Marysabel González, Directora de Programa y Janin Mendoza, Directora de Proyectos, América Latina y el Caribe

TFO Canadá se reúne con la embajadora canadiense designada para República Dominicana

TFO Canadá se reunió con la Embajadora de Canadá en la República Dominicana, S.E. Jacqueline DeLima-Baril y la nueva Alta Comisionada en Comercio, Linda Hernández-Deslauriers. Fue una oportunidad para conversar y explorar oportunidades potenciales entre TFO Canadá y la República Dominicana.

INFORMES REGIONALES

Susan Baka, Representante Regional en Ontario

AsistiraferiasdevestidoestabaenlaagendadeveranodelaRepresentanteRegionaldeOntarioenToronto, quien participó en:

- **[Feria Comercial de la Moda en Toronto, 13-15 de Agosto](#)**: Esta feria se realiza dos veces al año y es considerada la feria comercial de la moda, regalos y hogar de más rápido crecimiento en Canadá. La feria contó este año con un mayor número de expositores y salas de exposición permanentes. La próxima se realizará del 28 al 30 de enero de 2024.
- **[Feria de Abastecimiento Textil para la Moda en Canada 21-23 de Agosto](#)**: Expositores de Bangladesh, Vietnam y Ghana estuvieron entre las empresas exportadoras en el evento ATSC de este año.

Estas ferias comerciales presentaron oportunidades para conocer a compradores e importadores canadienses y educarlos sobre el abastecimiento en países en desarrollo y cómo TFO Canadá puede ayudar, y también para presentar a los expositores extranjeros nuestros recursos en línea con el fin de ayudarlos a exportar a América del Norte.



Participantes en el Foro de Inversión y Negocios Etiopía-Canadá

Quinto Foro anual de negocios e inversión Etiopía-Canadá

El representante regional de Ontario asistió y realizó una presentación en el quinto Foro anual de negocios e inversión Etiopía-Canadá, celebrado el 18 de septiembre de 2023 en Toronto. La presentación destacó el papel de TFO Canadá, los programas y las herramientas disponibles para apoyar a las PYME exportadoras de los países en desarrollo.

Allison Boulton, Representante regional en Columbia Británica



Centro de Promoción Comercial de Indonesia en Vancouver

La representante regional en Columbia Británica visitó el Centro de Promoción del Comercio de Indonesia en Vancouver para conocer la amplia gama de productos indonesios disponibles para los compradores canadienses. Se reunió con el Sr. Andri Satria Permana, Director de ITPC Vancouver y la Sra. Liza Wajong, Cofundadora de Archipelago Marketplace quien mostró una serie de ofertas de exportación de ropa de batik de moda, artículos para el hogar, bicicletas plegables y alimentos únicos como fideos de cúrcuma y chips de banano.

CHOKO LAKAY: UNA EXPERIENCIA DE CÓMO INGRESAR CON ÉXITO AL MERCADO CANADIENSE



Jheline Avrilien, Directora General de Choko Lakay

Choko Lakay es una empresa haitiana fundada en 2016 reconocida por el procesamiento de cacao orgánico, de comercio justo, sostenible y rentable. Ubicada en la comuna de Cap-Haitien en el departamento de Nord, la empresa reúne a más de 200 mujeres rurales que se especializan en la producción de cacao.

La empresa ha trabajado en aromaterapia y en la industria alimentaria ofreciendo una gama de productos de chocolate de primera calidad: cacao en polvo, masa de cacao, manteca de cacao, semillas de cacao, té de cacao, barra de chocolate, jabón, aceite para masaje y protector labial a base de cacao. Su objetivo es promover el sector del cacao, sus exportaciones y agregar valor a la cadena de valor del cacao/chocolate y al desarrollo sostenible de la agroindustria.

La empresa tiene un compromiso social y participa en actividades sociales y culturales. Choko Lakay trabaja en "Transparencia Cacao", un proyecto en el que la empresa colabora con una cooperativa que agrupa al menos a 200 productores de cacao de varias regiones del norte del país, en su mayoría mujeres. "Con este proyecto trabajamos la responsabilidad social con los productores, brindándoles capacitación en procesamiento y producción de cacao que les permitirá aumentar la productividad de sus plantaciones", explica Brisly Germeus, propietaria de Choko Lakay.

La empresa está comprometida con la protección ambiental. "Utilizamos gas natural en lugar de carbón o madera", dice Brisly. "Además, utilizamos envases biodegradables".

Choko Lakay es una de las PYMES beneficiarias del proyecto "Apoyo al desarrollo del sector privado mediante la promoción de inversiones", financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo y ejecutado por TFO Canadá en asocio con el Centre de facilitation des investissements en Haïti (CFI-Haïti).

Después de varios meses de preparación y arduo trabajo, Choko Lakay completó con éxito su primera exportación al mercado canadiense en julio de 2023. Los productos se exportaron a Montreal y el proceso fue exitoso y bien planificado. La empresa agradece el apoyo de TFO Canadá a lo largo de esta experiencia:

"Antes, como PYME, pensábamos que era difícil exportar a Canadá y no sabíamos qué hacer", explica Jheline Avrilien, Directora General de Choko Lakay. "Pero ahora hemos aprendido que basta con planificar adecuadamente y estar bien informado para comprender el mercado de antemano. Con la capacitación que recibimos de TFO Canadá sobre planificación de exportaciones, al seguir todo exactamente en orden, y los productos llegaron a Canadá y los clientes recibieron la mercancía y sus facturas. Todo estuvo bien planeado, nada fue difícil porque recibimos una capacitación completa. Además, con la experiencia en SIAL, conversamos sobre nuestros proyectos, nuestra empresa y nuestro país con personas que conocimos de todo el mundo. Después de esta gran experiencia, vemos que no tenemos límites".

"Un gran servicio que nos ofreció TFO Canadá fue la orientación sobre el embalaje", añade Avrilien. "En Haití, realmente no podemos tener un buen embalaje. Debemos [adaptarnos] a diferentes mercados y ser capaces de innovar. TFO Canada nos brindó capacitación por parte de un experto en empaques durante nuestro primer viaje a Canadá en noviembre de 2022. Esto nos permitió trabajar y mejorar nuestros empaques para exportación. Fue una gran experiencia y nos ayudó mucho, destaca Avrilien. Durante esta primera visita a Canadá, Choko Lakay se benefició de una gira de familiarización con el mercado en Montreal organizada por TFO Canadá que le permitió evaluar el escenario canadiense de los alimentos procesados.

Según Brisly, "La experiencia con TFO Canadá fue muy enriquecedora para Choko Lakay. TFO Canadá proporcionó expertos en planificación de exportaciones. Gracias a esta capacitación, sabemos cómo planificar una exportación exitosa y logramos nuestra primera exportación. Entendimos cómo entrar y operar en el mercado canadiense y la diferencia entre el mercado canadiense y otros mercados".

CHOKO LAKAY: CONTINÚA...

Choko Lakay participó como expositor en SIAL Toronto en mayo de 2023. *"Nuestro mayor éxito reciente fue la participación en la feria comercial SIAL en Toronto", señala Brisly, "fue una gran experiencia que nos permitió ver cómo funciona la innovación en el sector cacaoero. La feria comercial nos dio confianza en el mercado internacional y credibilidad gracias al apoyo de TFO Canadá".*

TFO Canadá se complace en ver la implementación de estrategias proporcionadas durante la capacitación a las PYMES y en mejorar el acceso de estas empresas a los mercados internacionales mediante la participación en ferias comerciales. Estamos comprometidos con la igualdad de género a través de nuestro trabajo por medio de la creación de asociaciones comerciales sostenibles para exportadores de países en desarrollo. Nos gustaría agradecer al Sr. Brisly Germeus, el propietario, y a la Sra. Jheline Avriilien, Directora General, 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 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