

# EXPORTANDO A CANADÁ - NOTICIAS

## Contenido

Mensaje del Director Ejecutivo

Como las PyMEs en Países en Desarrollo Pueden Acceder al Financiamiento y a Productos Bancarios para el Apoyo de sus Exportaciones

Exportación de Alimentos a Canadá: Guía de Cumplimiento de los Requisitos Canadienses de Seguridad Alimentaria

Actualizaciones de Programa

Aliet Green: La Innovación y el Espíritu Pionero Impulsan el Éxito de las Exportaciones



# Mensaje del Director Ejecutivo

## Retos que enfrentan las pequeñas empresas para acceder al financiamiento comercial



Esta edición de nuestro boletín trimestral está dedicada a un elemento que puede ser fundamental para determinar el éxito (o el fracaso) de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) al momento de intentar exportar hacia mercados internacionales. Se trata del acceso al financiamiento comercial.

Una de las principales razones por las que TFO Canadá se centra en las PYME a la hora de llevar a cabo su labor está relacionada con el papel fundamental que desempeñan en el impulso del crecimiento económico y la creación de oportunidades de empleo. Sin embargo, su contribución con frecuencia se ve obstaculizada por barreras significativas para el acceso al financiamiento, elemento vital para la participación en el comercio global.

Uno de los desafíos más significativos es el acceso limitado a instituciones formales de financiamiento. Muchas PyMEs operan en economías informales y no cuentan con la documentación, el historial crediticio o garantías que exigen las entidades bancarias. Esto convierte a las PyMEs en clientes de alto riesgo a los ojos de los entes prestatarios, lo que se traduce en el rechazo de sus solicitudes de financiamiento para operaciones comerciales.

Otro de los obstáculos lo constituyen las altas tasas de interés y costosas comisiones. Aun en los casos en que hay financiamiento comercial disponible, los costos resultan imposibles de costear, lo que reduce la competitividad de las PyMEs en los mercados globales. Las instituciones financieras en los países en desarrollo usualmente transfieren los elevados costos operativos y las primas de riesgo a los prestatarios, ampliando con ello la ya profunda brecha de financiamiento.

Las PyMEs deben entonces lidiar con la compleja documentación comercial, estrictos requisitos de cumplimiento, y su propia falta de experiencia en los

procesos comerciales internacionales. Así, la carga administrativa puede terminar disuadiéndolos por completo de buscar apoyo comercial.

TFO Canadá está trabajando para hacer frente a varios de estos retos. Por medio de alianzas estratégicas, al igual que con programas de capacitación, hemos asumido la responsabilidad de apoyar y equipar a las PyMEs para que puedan salvar la brecha del financiamiento comercial y así prosperar en los mercados globales.



Steve Tipman  
Director Ejecutivo  
TFO Canadá



"Al solicitar financiamiento comercial, asegúrese de presentar un caso de negocios sólido, con proyecciones financieras claras y un plan de amortización firme. Además, destaque su trayectoria, potencial de mercado y su capacidad de mitigar los riesgos. Trabajar con socios comerciales confiables y buscar orientación también puede ayudarlo a robustecer su solicitud"

# Como las PyMEs en Países en Desarrollo Pueden Acceder al Financiamiento y a Productos Bancarios para el Apoyo de sus Exportaciones

Por Karl Miville, Asociado de TFO Canadá

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son la columna vertebral de la economía en los países menos desarrollados y en desarrollo, ya que generan empleo, fomentan la innovación e impulsan el crecimiento económico. Sin embargo, a pesar de su papel vital, a estas empresas por lo general les cuesta acceder a las herramientas financieras que requieren para expandirse, en particular hacia mercados internacionales. Acceder a financiamiento para la exportación puede transformar el potencial de una PyMEs y permitirle competir en mercados globales. El siguiente artículo explora la manera en que las PyMEs pueden apalancar el financiamiento de cadena de suministro (SCF), además de describir los pasos para acceder a dicho financiamiento, discutir los beneficios y destacar historias exitosas en este terreno en Asia, América Latina y el Caribe.

## Comprender el financiamiento de cadena de suministros (FCS)

El financiamiento de cadena de suministro es un acuerdo financiero que ofrece a las PyMEs capital de trabajo para apalancar sus relaciones con compradores más grandes y con mayor capacidad crediticia. El FCS se enfoca en las cuentas por cobrar, lo que permite a las PyMEs recibir pagos adelantados por las facturas pendientes, en lugar de tener que esperar por el pago de los montos adeudados por los compradores. La capacidad crediticia de los compradores, en lugar de la de las PyME, constituye la base de los mencionados acuerdos, lo que reduce el riesgo para las instituciones financieras y desbloquea oportunidades para las PyMEs.



Mecanismos clave del FCS:

- Facturación. Las instituciones financieras compran las facturas a las PyMEs, con lo que les otorgan liquidez inmediata.
- Descuento dinámico. Los compradores otorgan pagos tempranos tras un descuento, lo que beneficia a ambas partes.
- Facturación inversa. Los compradores colaboran con las instituciones financieras para pagar con anticipación a las PyMEs proveedoras.
- Financiamiento de inventario. Las PyMEs usan sus inventarios como garantía para conseguir financiamiento.

### Pasos para acceder al financiamiento de cadena de suministro

- 1 Identificar relaciones con compradores de mayor capacidad crediticia
- 2 Construir un perfil financiero robusto
- 3 Contactar con oferentes de FCS
- 4 Impulsar tecnologías
- 5 Negociar contratos con los compradores
- 6 Comprender los requisitos regulatorios y de cumplimiento
- 7 Buscar asesoría

### Pasos para acceder al financiamiento de cadena de suministro

1. Identificar relaciones con compradores de mayor capacidad crediticia. Las PyMEs deben analizar su cartera de clientes y priorizar relaciones con compradores que cuenten con una clasificación crediticia sólida. Estas relaciones son vitales a la hora de sustentar los acuerdos de FCS.
2. Construir un perfil financiero robusto. Mantener registros financieros precisos y registrarse ante oficinas crediticias mejora la credibilidad de las PyMEs. Esta transparencia atrae a financiadores, además de generar confianza.
3. Contactar con oferentes de FCS. Las PyMEs pueden contactar a bancos, compañías del sector tecnofinanciero y especialistas en financiamiento comercial, como [Tradewind Finance](#).

4. Impulsar tecnologías. Al emplear herramientas digitales como la facturación electrónica y sistemas automatizados de gestión de inventario, se simplifican los procesos de FCS y aumenta la eficiencia operativa.

5. Negociar contratos con los compradores. Asegúrese de que los acuerdos de suministro incluyen disposiciones sobre FCS. Colabore con los compradores para la integración cabal de estos acuerdos.

6. Comprender los requisitos regulatorios y de cumplimiento. Las PyMEs deben familiarizarse con los reglamentos internacionales en materia de comercio, así como con las normas bancarias y las regulaciones locales de cumplimiento, con el fin de evitar obstáculos potenciales.

7. Buscar asesoría. Organizaciones como el [Centro de Comercio Internacional](#) (ITC) ofrecen servicios de capacitación y consultoría que ayudan a las PyMEs a enfrentarse al SCF y al financiamiento a la exportación.

### Beneficios para las PyMEs del financiamiento de cadena de suministro

- Mayor liquidez. Al acceder a fondos que dependen de su facturación, las PyMEs pueden desarrollar operaciones más fácilmente y sin depender de los préstamos tradicionales.
- Mejor gestión del flujo de caja. El FCS favorece pagos oportunos, lo que ayuda a las PyMEs a gestionar eficientemente sus gastos e inversiones de plan.
- Reducción del riesgo financiero. La perspectiva centrada en la capacidad crediticia del comprador reduce los riesgos, facilitando así a las PyMEs la obtención de financiamiento.
- Mayor competitividad de mercado. Las PyMEs pueden ofrecer términos favorables de pago a los compradores sin comprometer su flujo de caja.
- Acceso a los mercados globales. Gracias a un financiamiento estable, las PyMEs pueden explorar con más confianza y aprovechar oportunidades de exportación.



### Historias exitosas a escala mundial

#### África: Zambezi Agro de Zambia

Zambezi Agro es una PyME agrícola que ha tenido que trabajar arduamente para obtener capital de trabajo dado lo dilatado de los ciclos de pago de los compradores europeos. Gracias a una alianza con Afreximbank, Zambezi accedió a factoraje inverso, lo que le permitió recibir pagos inmediatos en razón de sus facturas de exportación. Este impulso financiero le permitió a la compañía expandir sus operaciones a nuevos mercados europeos. Puede consultar más información sobre los servicios de SCF de Afreximbank en la página web de la institución: [Afreximbank Trade Finance](#).



#### Asia: Rainbow Textiles de la India

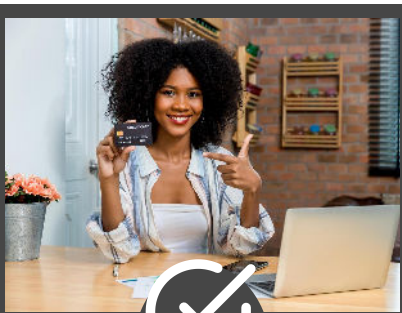
Rainbow Textiles es una PyME de propiedad familiar, que apostó por el FCS mediante una alianza con una plataforma local de tecnología financiera. La compañía empleó factoraje de facturas para enfrentar el retraso de pagos por parte de compradores estadounidenses. Gracias a una disponibilidad inmediata de efectivo, Rainbow mejoró su capacidad de producción y aseguró nuevas órdenes adicionales. Actualmente, esta empresa es uno de los actores principales del mercado de exportación textil en India. Puede explorar las opciones de FCS disponibles para PyMEs indias en [ADBI Insights](#).

## América Latina: Café del Sol de Colombia

Café del Sol es una PyME colombiana dedicada a la distribución de café orgánico y que experimentó serias limitaciones de flujo de caja para el cumplimiento de órdenes importantes de exportación a Europa. Mediante una alianza con Tradewind Finance, la compañía empleó servicios de factoraje para convertir sus facturas en fondos de trabajo inmediatos. Esta estrategia redujo sustancialmente la presión financiera y le permitió expandirse a nuevos mercados. Puede consultar detalles sobre estos servicios de factoraje en la página web de [Tradewind Finance](#).

## Caribe: Tropic Fruits de Jamaica

Tropic Fruits es una PyME jamaicana de exportación de verduras frescas que tuvo que enfrentar la naturaleza estacional de su negocio y el retraso de los pagos por parte de compradores estadounidenses. Gracias a una colaboración con la Agencia Caribeña de Desarrollo de las Exportaciones, Tropic Fruits logró acceder a créditos comerciales y opciones dinámicas de descuento. Esta alianza logró estabilizar su flujo de caja e impulsó las exportaciones en un 30%. Puede consultar más sobre financiamiento comercial en el Caribe en la página de [Caribbean Export](#).



## Recomendaciones para las PyMEs



### Apalancar el trabajo con plataformas del sector tecnofinanciero

Soluciones tecnofinancieras como TradeWind comprenden servicios de SCF de fácil empleo y dirigidos a PyMEs en todo el mundo ([TradeWind](#)).



### Contactar a bancos regionales de desarrollo.

Instituciones como Afreximbank ofrecen soluciones integrales de SCF y financiamiento comercial, en especial para PyMEs africanas ([Afreximbank](#)).



### Desarrollar alianzas con compradores

La colaboración con compradores para integrar acuerdos de FCS fortalece la construcción de relaciones comerciales de largo plazo.



### Buscar asesoría y programas de capacitación

Las PyMEs pueden ampliar su comprensión de las herramientas financieras mediante los recursos ofrecidos por el [ITC](#) y [TFO Canada](#).



### Monitorear cambios de política

Mantenerse al día en cuanto a las regulaciones financieras y las políticas de exportación mediante plataformas como los Documentos de Trabajo del Fondo Monetario Internacional ([IMF Working Papers](#)).



### Promover la alfabetización financiera

Al expandir el conocimiento sobre el SCF entre los actores PyMEs involucrados, se garantiza una mejor adopción del modelo y resultados más favorables.

Acceder a herramientas financieras y bancarias para la exportación puede ser un factor de cambio radical para las PyMEs en los países en desarrollo y menos desarrollados. Mediante la adopción de financiamiento de cadena de suministro, y al apalancar alianzas y emplear herramientas digitales, las empresas pueden activar su crecimiento y competir a escala global. Si cuentan con estrategias viables y sistemas fuertes de apoyo, las PyMEs pueden transformar su potencial de exportación en éxito económico.

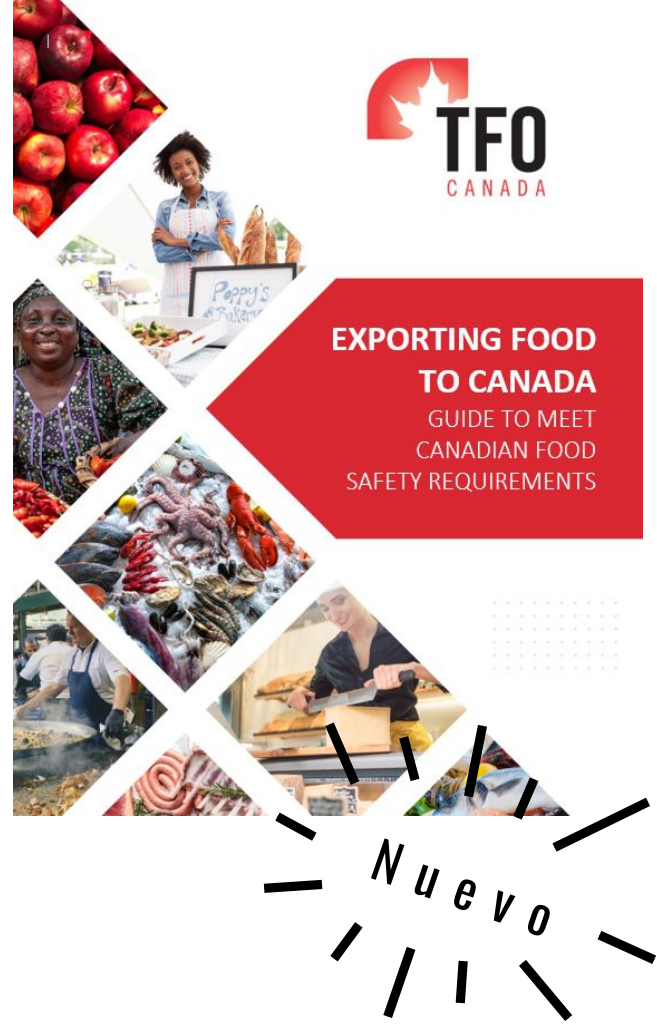
# Exportación de Alimentos a Canadá: Guía de Cumplimiento de los Requisitos Canadienses de Seguridad Alimentaria

Por Iron Apple, colaborador de TFO Canadá.

TFO Canadá se complace en presentar esta nueva guía diseñada para apoyar a las PyMEs en países en desarrollo y en el sector agroalimentario respecto al cumplimiento de los requisitos canadienses de salud alimentaria. Este documento detallado contiene los requisitos clave de exportación, así como los pasos necesarios para la exportación de alimentos, y los documentos y procedimientos esenciales para el proceso. Además, la guía orienta de forma clara para el desarrollo del Plan de Control Preventivo (PCP) que garantiza la inocuidad alimentaria, el cumplimiento con los reglamentos de la [Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos](#) (ACIA), así como la aplicación de procedimientos eficaces de identificación.

## [Más información](#)

*Esta guía estará disponible en línea en los idiomas inglés, francés y español en el sitio web de TFO Canadá, a partir del 15 de enero de 2025. Puede acceder a la totalidad del documento empleando su cuenta de miembro.*



## Instituciones de apoyo al comercio involucradas durante el 4to trimestre de 2024



# Actualizaciones de Programa

TFO Canadá, en colaboración con nuestras instituciones de apoyo al comercio o IAC y demás socios, han trabajado arduamente en el último trimestre de 2024, apoyando a pequeñas y medianas empresas en África, Asia y América Latina a cumplir con sus metas de exportación. Prepárense para conocer en detalle sobre los emocionantes eventos que tuvieron lugar en este periodo y descubran lo que nos depara el futuro cercano.

Disfrute la lectura!

## Desarrollo de Capacidades y Competencias

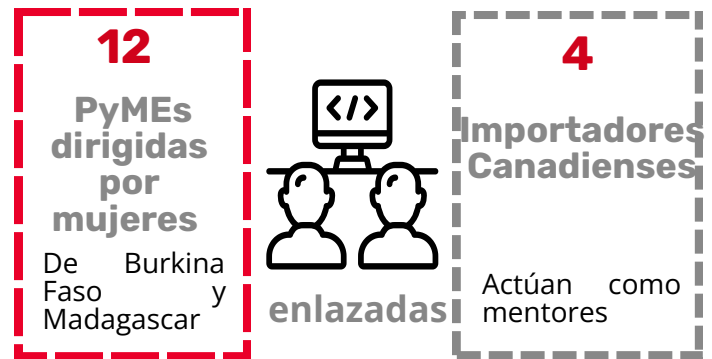
La misión de TFO Canadá es empoderar a las PyMEs y las IAC - en países en desarrollo, además de dotarlas con el conocimiento y las destrezas que requieren para lograr el éxito en el comercio internacional. Desde la perspectiva de la promoción de la igualdad de género y la inclusión social, y abordando al mismo tiempo los desafíos derivados del cambio climático y demás consideraciones ambientales, TFO Canadá trabaja en diversos países en toda América Latina y el Caribe, así como en el Medio Oriente, África y Asia, apoyando a transformar vidas y comunidades con una visión de un paso a la vez.

Nuestro equipo en acción:

### Programa “Lead Buyer” (Programa de compradores potenciales) en Burkina Faso y Madagascar

TFO Canadá ha desarrollado su programa de Compradores Potenciales que es una iniciativa del proyecto de *Mujeres en el Comercio para un Crecimiento Inclusivo y Sostenible* (WIT), en Burkina Faso y Madagascar, en colaboración con la Cámara de Comercio y la Industria de Burkina Faso (CCI-BF) y la Cámara de Comercio y de la Industria de Antananarivo (CCIA).

La iniciativa enlazó a 8 PyMEs encabezadas por mujeres de Burkina Faso en el sector de los cosméticos y a 4 PyMEs de Madagascar en el sector de los alimentos procesados con 2 importadores canadienses, quienes fungieron como mentores de las PyMEs en la adaptación y mejoramiento de sus productos para el mercado canadiense. Estos mentores trabajaron estrechamente con un experto de mercado de TFO Canadá. La conexión entre las PyMEs y sus mentores les permitió desarrollar un plan claro de mejoramiento de sus productos. Al finalizar el programa, los mentores tendrán la opción de mantener una relación comercial de largo plazo con sus tutorados.

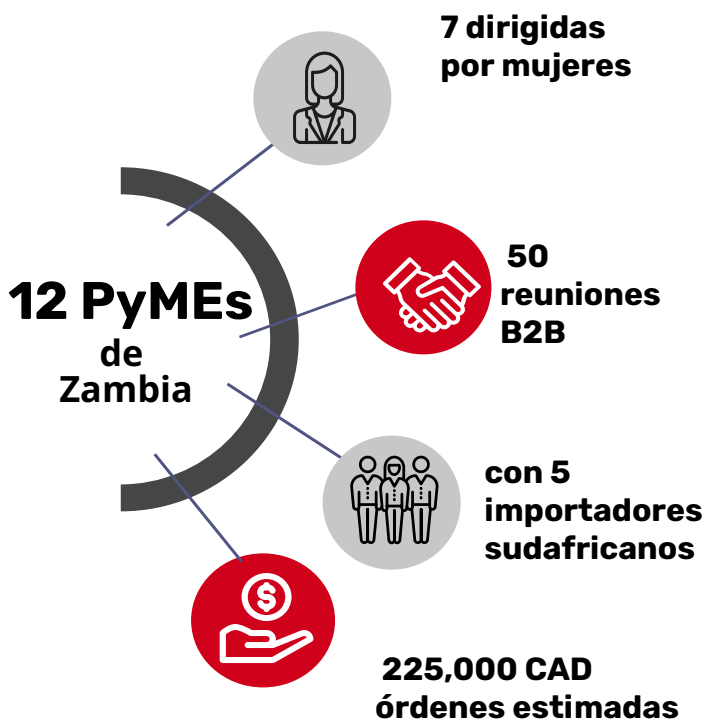


## Actividades de Acceso al Mercado

TFO Canadá ofrece apoyo completo a las PyMEs en países de desarrollo que desean incursionar en mercados nuevos. Mediante un fomento de la experticia en investigación industrial, estrategias de inserción, eventos de promoción comercial y oportunidades de establecimiento de redes, ayudamos a las PyMEs a enfrentar las complejidades del comercio internacional y a maximizar su potencial de crecimiento.

## Misión de compradores sudafricanos en Lusaka, Zambia, en octubre de 2024

TFO Canadá organizó una misión de compradores sudafricanos a Lusaka, Zambia. Dicha misión para el sector de los alimentos procesados se desarrolló del 1 al 4 de octubre, en colaboración con la Agencia de Desarrollo de Zambia. Esta actividad permitió que 5 compradores de Sudáfrica, que es el principal mercado objetivo de Zambia, se reunieran con 12 PyMEs de Zambia, 7 de ellas encabezadas por mujeres, y generaran órdenes de compra y alianzas de largo plazo. Antes de las reuniones de formato B2B, los compradores internacionales visitaron la Asociación de Productores para Exportación de Zambia (ZEGA) en el Aeropuerto Internacional Kenneth Kaunda, donde discutieron sobre impuestos de exportación, servicio de manejo de carga, servicios de almacenamiento y demás temas logísticos. Los compradores también pudieron visitar las cámaras frías y los espacios de clasificación de los productos antes de la exportación. En preparación de la misión, las PyMEs completaron un proceso de orientación individual con expertos sudafricanos de TFO Canadá. La misión permitió concretar 50 reuniones B2B y se espera en los próximos meses concretar órdenes por un total de 225 000 dólares canadienses.



*Representante de una PyME de Zambia y un comprador potencial sudafricano en una reunión B2B, durante la misión de compradores en Zambia.*

## Misión de compradores canadienses en Vietnam en el sector de textiles y vestimenta. Octubre de 2024.

En el marco del proyecto WIT en Vietnam, 6 PyMEs vietnamitas (4 de ellas encabezadas por mujeres) del sector de la confección participaron en la misión de compradores realizada en octubre de 2024. Durante esta actividad de 6 días, se realizaron 30 reuniones B2B *in situ* y 6 visitas a fábricas de las PyMEs, con participación de 5 compradores canadienses. El objetivo era fortalecer acuerdos entre los compradores y las PyMEs y promover oportunidades de exportación para estas empresas (en particular, las encabezadas por mujeres).

## Misión de exportadores jordanos a Canadá, sector de los cosméticos del Mar Muerto. Noviembre de 2024

En alianza con la Asociación Jordana de Exportadores (AJE), TFO Canadá organizó una misión a Canadá (en dos ciudades: Montreal y Toronto) de exportadores de Jordania en el sector de los cosméticos del Mar Muerto, realizada la semana del 10 de noviembre de 2024.

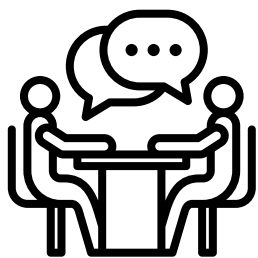


El programa incluyó una visita de reconocimiento del mercado para ayudar a las PyME a comprender mejor el mercado canadiense mediante visitas a varias tiendas minoristas en Montreal. Además, se realizó una actividad informativa interactiva con oradores invitados de Ecomundo y SGS. En dichas actividades se abordaron distintos tópicos como una perspectiva general del mercado canadiense, las tendencias del mercado, registro de productos y cumplimiento, así como la visión del distribuidor y el enfoque de mercadeo. Asimismo, se organizaron varias sesiones individuales de capacitación por PyMEs para revisión de empaquetado. La misión permitió a 8 PyMEs jordanas (3 de ellas, encabezadas por mujeres) presentar sus productos y completar 59 B2B con 10 importadores y distribuidores canadienses en el sector de los cosméticos.

## Misión virtual de compradores en el sector de alimentos procesados. Noviembre de 2024.

En alianza con la Asociación Jordana de Exportadores (JAJE), TFO Canadá organizó una misión virtual de compradores en el sector de los alimentos procesados. Dicha actividad se realizó entre el 18 y el 28 de noviembre de 2024, e incluyó la participación de 36 PyME jordanas (13 de ellas encabezadas por mujeres) y 9 compradores canadienses, con un total de 90 reuniones B2B. Esta misión consistió principalmente en sesiones virtuales individuales y personalizadas con PyME exportadoras de Jordania y compradores canadienses seleccionados. La actividad sirvió de marco para que los compradores canadienses obtuvieran información de primera mano sobre los potenciales productos fabricados por PyME en Jordania, toda vez que aprovecharon el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Jordania que está en vigencia.

**36 PyMEs**  
**13 dirigidas por mujeres**  
**9 compradores canadienses**  
**90 reuniones B2B**  
**Acuerdo de libre comercio entre Canadá y Jordania**



# Evento de cierre de proyecto: Diálogo global sobre las lecciones aprendidas y los caminos a seguir

TFO Canadá se complace en anunciar la conclusión exitosa de la fase operativa del proyecto *Mujeres en el Comercio para el Crecimiento Inclusivo y Sustentable* (WIT), y se organizó recientemente un evento de clausura para celebrar este logro. Se trató de un evento insignia de dos días, que reunió a expertos, partes interesadas y beneficiarios de todo el mundo, con el objeto de reflexionar sobre el impacto del proyecto y de compartir insumos para el futuro.

## Intercambio global de conocimiento e insumos

El 19 de noviembre de 2024, se abrió el evento con una discusión dinámica de grupo focal que reunió a cinco PyME lideradas por mujeres de África, Asia, América Latina y el Caribe, junto con un representante de una institución de apoyo al comercio. Estos participantes, cada uno con visiones y experiencias particulares, contribuyeron a lograr un diálogo robusto sobre los resultados, sus impactos, las lecciones obtenidas, las prácticas idóneas y las recomendaciones del proyecto con miras a iniciativas futuras.

La jornada concluyó con una visita de reconocimiento del mercado que les ofreció a los participantes una valiosa exposición directa a las empresas y los productos innovadores a nivel local.



Representantes de PyME lideradas por mujeres de Ghana, Indonesia, Bangladés, Perú y Senegal y representantes de las TSI de Benín, y Nigeria, con el equipo de TFO Canadá, en la discusión de grupo focal.

## Acercamiento de perspectivas sobre género, cambio climático, redes y acceso al mercado

La segunda jornada contó con una audiencia más amplia de 74 asistentes y se presentaron varios paneles muy significativos. Se realizó una discusión clave en torno al *mejoramiento de la igualdad de género y la inclusión social en el comercio*, donde se destacaron los desafíos y las oportunidades únicos que enfrentan las mujeres exportadoras de las PyMEs a lo largo de las diversas regiones. Esta sesión destacó la necesidad de concretar intervenciones adaptadas para apoyar el crecimiento y la innovación con enfoque de género y de inclusión.



*Steve Tipman, Director ejecutivo de TFO Canadá, junto al Honorable Ahmed Hussen, ministro de Desarrollo Internacional, en sus palabras iniciales.*

Una presentación titulada: "*Adaptación al cambio climático para el comercio sostenible*" destacó los esfuerzos de TFO Canadá por integrar las estrategias ambientales y de resiliencia al cambio climático en el trabajo de las IAC y las PyMEs.

El panel titulado *Conexión entre empresas canadienses y PyMEs de países en desarrollo* exploró los desafíos más importantes en materia de capacidades, promoción y diversificación de la oferta exportable con base en la demanda del mercado, así como el establecimiento de relaciones comerciales sostenibles. La discusión abordó estos aspectos tanto desde la perspectiva de los importadores canadienses como de las PyMEs exportadoras en los países en desarrollo. La discusión final sobre *Alianza para el Comercio y*

*y el Desarrollo* incluyó la participación de universidades, grupos de innovación (think tanks) ONG y representantes gubernamentales. Los panelistas compartieron modelos exitosos y brindaron recomendaciones para ampliar las redes y los recursos destinados a mejorar el acceso al mercado y a promover el intercambio de conocimiento.

## Perspectivas futuras. Compromiso global con el crecimiento sostenible de las PyMEs

El cierre del evento no solo celebró los logros del proyecto, sino que también sentó las bases para iniciativas futuras destinadas a apoyar a la PyME exportadoras en el mundo entero. Gracias a las ricas discusiones, las perspectivas brindadas por los expertos y las recomendaciones viables proporcionadas, los participantes concluyeron el evento llenos de energía y motivación para impulsar el cambio en sus esferas respectivas de acción.

TFO Canadá espera mantener este importante trabajo y la colaboración con las PyMEs, los responsables de políticas y las organizaciones de desarrollo en los años venideros.

Manténgase al tanto de las actualizaciones sobre nuestros próximos pasos e iniciativas futuras.



*Importadores canadienses y representantes de las PyMEs exportadoras en el panel del evento "Conexión entre empresas canadienses y PyME de países en desarrollo"*



# Aliet Green: La Innovación y el Espíritu Pionero Impulsan el Éxito de las Exportaciones

Pionera es la palabra que mejor describe a Lastiana Yuliandari, fundadora y directora de Aliet Green. Constituida en 2009 en la pequeña población de Yogyakarta, esta compañía no solo es el líder indonesio en producción en comercio justo de productos alimenticios orgánicos y de ingredientes hechos a mano, incluyendo azúcar y jarabe de coco y vainilla, sino también la primera empresa con certificaciones importantes como la *Regenerative Organic* y la certificación de comercio justo del British Retail Consortium (BRC) y la certificación de *Gluten Free*, lo que demuestra que los productos de Aliet Green y sus granjas cumplen con las normas más estrictas a nivel mundial en cuanto a salud del suelo, bienestar animal y justicia social. Al mismo tiempo, son los primeros en invertir en el área de Internet Industrial de las Cosas ([IIoT](#) por sus siglas en Inglés), lo que significa que Aliet Green cuenta con la tecnología para revolucionar la industria del azúcar de coco al mejorar la eficiencia, productividad y el control de calidad.



*Lastiana Yuliandari, fundadora y directora y propietaria de Aliet Green*

“Nuestro negocio, propiedad de una mujer, nació con la misión de crear un futuro mejor cada día”, en palabras de Lastiana. “Nos propusimos trabajar en beneficio de más personas que son sustento de hogar y de agricultoras y personas con discapacidades en el ámbito agroforestal y para mejorar el bienestar de nuestras comunidades indígenas y ayudarles a enfrentar el cambio climático”..... La entrada de Aliet Green en el mercado internacional comenzó después de su presentación en un evento comercial en Estados Unidos en 2013. “Para ese momento, no había muchos productos con endulzantes saludables alternativos y ninguno que fuera más ecológico que la caña de azúcar”, sostiene Lastiana. Hoy en día, Estados Unidos es su mercado más grande.... La compañía exporta a Reino Unido y Suiza, y este año, comenzó sus pruebas en el mercado canadiense, con el apoyo de TFO Canadá, tras su participación en la feria SIAL de Montreal. Después de ello, concretaron su primera orden. Destaca su fundadora: “La orientación en mercadeo para la exportación que recibimos de TFO Canadá antes de unirnos a la misión comercial en la SIAL me ayudó a prepararme para el evento y saber cómo responder a los clientes potenciales. Fue como ir descubriendo más capas del negocio y saber cada vez más sobre el mismo y sobre Canadá”.



*Sra. Suparni, agricultora, muestra su labor tradicional de producción regenerativa de azúcar orgánico de coco en la cocina de su hogar*

*TFO Canadá le complace ser testigo de la implementación de estrategias facilitadas en el marco de capacitaciones a las PyME y mejorar el acceso de estas empresas a los mercados internacionales, por medio de la participación en ferias comerciales. Estamos comprometidos con la igualdad de género en nuestro trabajo, al crear alianzas comerciales sostenibles para los exportadores de países en desarrollo. Queremos agradecer a Lastiana Yuliandari por compartir sus experiencias.*



[LEA LA HISTORIA  
COMPLETA AQUÍ](#)

# Felices Fiestas



[www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)  
[info@tfocanada.ca](mailto:info@tfocanada.ca)

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.