

INFORME ANUAL DE

IMPACTO

2024-2025



MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO



Steve Tipman
Director Ejecutivo

Al reflexionar sobre el año fiscal 2024-25, nos llenamos de un orgullo inmenso y de gratitud por los pasos que ha dado TFO Canadá en la promoción del desarrollo económico sostenible por medio del comercio inclusivo. Este año ha estado marcado por logros significativos, alianzas innovadoras y nuestro firme compromiso con el empoderamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en los países en desarrollo.

Nuestros esfuerzos han generado efectos palpables, ya que cada año cientos de PYMEs acceden a los mercados canadiense e internacional, fortaleciendo con ello su competitividad y contribuyendo, al mismo tiempo, con sus economías locales. Gracias a sus servicios de apoyo al comercio diseñados a medida, iniciativas de desarrollo de capacidades y a sus programas de acceso al mercado, la asistencia que brinda TFO Canadá a empresas de todo el mundo en desarrollo, ha favorecido la creación de empleos y ha impulsado el crecimiento económico inclusivo.

Al igual que en años anteriores, todo esto no habría sido posible sin la red de relaciones que hemos ido creando con el tiempo. La misma incluye a patrocinadores, socios, aliados y colaboradores que aportan al éxito de nuestra organización. Con esta poderosa red de diligentes actores, TFO Canadá sigue generando un impacto positivo y duradero en la labor que realiza.

Uno de los aspectos a destacar este año es nuestra actual colaboración con el Ministerio Asuntos Globales de Canadá, el cual se ha mantenido firme en su apoyo a iniciativas de desarrollo de perspectiva comercial que a su vez nos han permitido expandir nuestro alcance y potenciar nuestro impacto.

Asimismo, nos enorgullece nuestro compromiso con la igualdad de género y la sostenibilidad ambiental. Nuestros programas han apuntado específicamente a empresas lideradas por mujeres, además de promover prácticas comerciales ecológicas, con lo que garantizamos que nuestro crecimiento es al mismo tiempo inclusivo y sostenible.

Mientras miramos al futuro, seguimos comprometidos en nuestra misión de catalizar el crecimiento económico mediante alianzas comerciales sostenibles e inclusivas en favor de las PYMEs en países en desarrollo. Nos emocionan las oportunidades que se abren ante nosotros y confiamos en que, con el apoyo sostenido de nuestros socios, otras partes interesadas y de las comunidades para las que trabajamos, lograremos alcanzar un éxito aún más contundente en los años venideros.

Gracias por su apoyo y compromiso firmes con esta nuestra visión compartida.

PATROCINADORES



MISIÓN

La Oficina de Facilitación del Comercio (TFO) Canadá es una organización sin fines de lucro que tiene por misión catalizar el crecimiento económico mediante alianzas comerciales sostenibles e inclusivas con las PYMEs en países en desarrollo. TFO Canadá ayuda a PYMEs e Instituciones de Apoyo al Comercio (IAC) en países en desarrollo a acceder a mercados internacionales mediante **servicios de información, asesoría y contactos**. Desde 1980, el equipo de proyectos de TFO Canadá, con amplia experiencia internacional, junto a expertos por sector, brinda servicios de promoción y facilitación del comercio y de fomento de capacidades a decenas de miles de pymes y IAC en América Latina, el Caribe, África, Asia, Medio Oriente y Europa Oriental.



Delegación de PYME africanas, con participantes de Benín, Kenia y Burkina Faso | SIAL 2024, Montreal.

PERSPECTIVA DEL AÑO

El comercio global ha evolucionado rápidamente entre 2024 y 2025, impulsado por alianzas cambiantes, alteraciones climáticas y cambios significativos en el contexto comercial internacional. En este escenario dinámico, el nuevo elemento de valor es la resiliencia. En TFO Canadá nos enorgullece apoyar a las PYMEs y las IAC a enfrentar este escenario fluctuante. Estamos apoyando a las empresas a adaptarse, competir y prosperar en los mercados globales por medio de iniciativas enfocadas en cuatro áreas clave.

1. ACCESO AL MERCADO Y PROMOCIÓN DEL COMERCIO

En 2024-2025, TFO Canadá fortaleció el acceso a los mercados globales de las PYMEs, al contribuir con investigación específica por sector y estrategias y oportunidades de acceso al mercado mediante misiones comerciales, eventos de promoción y trabajo en redes. Estos esfuerzos se traducen en un impacto palpable que incluye apoyo a las empresas para establecer conexiones, para competir y crecer internacionalmente.

12

MISIONES COMERCIALES

APERTURA DE NUEVOS HORIZONTES COMERCIALES

TFO Canadá logró conectar mercados globales por medio de las siguientes acciones:

- Exposiciones en la feria comercial SIAL Canadá (Montreal) y la Feria Comercial Intra-Africana (Egipto).
- 8 misiones de compradores en Etiopía, Jordania, Kenia, Madagascar, Perú, Uganda, Vietnam y Zambia.
- 2 delegaciones de PYME exportadoras de Colombia y Jordania visitaron Canadá.

Sectores cubiertos:

- Agroalimentario (alimentos procesados y frescos).
- Vestimenta de especialidad.
- Cosméticos.

ESTAS MISIONES FAVORECIERON EL EMPODERAMIENTO DE



PYMES dirigidas por mujeres de Indonesia, Burkina Faso y Nigeria | SIAL 2024 Montreal



232

PYMES

INCLUYENDO 164 EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES,

en Colombia, Etiopía, Indonesia, Jordania, Kenia, Madagascar, Perú, Uganda, Vietnam y Zambia. En conjunto, se generaron

871

CONTACTOS COMERCIALES

que se tradujeron en un monto estimado de

14,4

MILLONES

DE DÓLARES CANADIENSES EN VENTAS DE EXPORTACIÓN



VOCES EN EL TERRENO

“TFO Canadá ha sido un socio clave en la promoción de las relaciones comerciales entre Indonesia y Canadá. Su apoyo ha sido invaluable para impulsar los productos indonesios y facilitar oportunidades comerciales. La sinergia generada gracias a nuestros esfuerzos colectivos no solo ha beneficiado a nuestros dos países, sino que también ha fortalecido los lazos entre nuestras naciones”.

Sra. Mahdewi Silky,
agregada comercial, Embajada de la
República de Indonesia en Ottawa



Delegación oficial de Indonesia se unió al equipo de TFO Canadá para promover un comercio inclusivo | SIAL 2024, Montreal.

“Nuestra empresa liderada por mujeres nació con la misión de crear un futuro mejor cada día. La asesoría en mercadeo de exportación que TFO Canadá nos brindó antes de nuestra misión comercial en la feria SIAL me ayudó a prepararme para el evento y a estar lista para responder a cualquier cliente potencial. Fue como voltear nuestra empresa de revés y así poder conocer más de nuestro propio negocio y de Canadá”.

Lastiana Yuliandari, fundadora y directora de Aliet Green

2. INVESTIGACIÓN E INTELIGENCIA DE MERCADO

En el cambiante entorno comercial de la actualidad, es esencial contar con acceso a perspectivas sustanciales y oportunas. TFO Canadá apoya a las PYMEs con inteligencia de mercado respecto a tendencias, preferencias de los consumidores, innovación de producto y oportunidades emergentes, con lo cual las ayuda a tomar decisiones informadas y a adaptarse a los constantes cambios de la dinámica global.

Beneficiarios de los servicios de información comercial en línea:

 **12 815** PYMEs
EXPORTADORAS;
 **2 092** IMPORTADORES;
2 127 INSTITUCIONES DE
APOYO AL COMERCIO.

154
nuevas pymes
registradas en
la plataforma
en línea de
TFO Canadá,
entre ellas:

 **48** LIDERADAS
POR MUJERES;
 **40** LIDERADAS
POR HOMBRES;
 **66** DE PROPIEDAD
MIXTA.

3 DOCUMENTOS DE INFORMACIÓN DE MERCADO

- Access Canadá: Guía para la exportación hacia Canadá.
- Documento de información de mercado sobre confección y textiles.
- Exportación de alimentos a Canadá: Guía para el cumplimiento de los requisitos canadienses en materia de seguridad alimentaria.

ESTUDIOS DE ACCESO AL MERCADO – PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA, EN INGLÉS)

Con el apoyo de la Universidad Concordia, Ottawa, y la Universidad Wilfrid Laurier.



10 ESTUDIOS DE ACCESO AL MERCADO FUERON DESARROLLADOS PARA EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES

de Etiopía, Ghana, Haití, Indonesia, Costa de Marfil, Kenia, Marruecos y Perú.

83% DE LAS PYMES aplicó las recomendaciones recibidas sobre adaptación de producto y cumplimiento de requisitos de etiquetado.

67% DE LAS PYMES aplicó estrategias de acceso al mercado que condujeron a la expansión de su marca y a un aumento de sus ventas anuales.

“Gracias al apoyo de socios como TFO Canadá y la Iniciativa de Servicio Comunitario de la Universidad de Concordia, pude acceder a investigación y perspectivas esenciales en materia de acceso al mercado”.

“Esta jornada me enseñó que la visibilidad internacional requiere más elementos que productos de excelente calidad. Se requieren intencionalidad, consistencia y las alianzas correctas”.

“Estoy muy agradecida no solo por la oportunidad de promocionar Anne’s Perfections, sino también por lo que esto representa para nosotros: posibilidades, progreso y el poder de las mujeres africanas en el comercio”.

Anne Sarfo,
directora general
y propietaria de
Anne’s Perfections.



Apertura de nuevas oportunidades para la exportación: estudio sobre el potencial del mercado canadiense para los productos agrícolas y agroalimentarios de Madagascar.

Madagascar está listo para entrar en el mercado canadiense, gracias a un estudio estratégico realizado por TFO Canadá en el marco del Proyecto de Transformación para el Crecimiento Inclusivo (PIC3), financiado por el Banco Mundial, que ofrece a los exportadores agroalimentarios malgaches una hoja de ruta clara para acceder a uno de los mercados más prometedores del mundo.

IMPORTANCIA

Empoderar a las PYMEs para atraer inversiones y crear oportunidades de exportación sostenibles para los productores malgaches.

ACCIONES

Analizó 5 años de datos sobre importaciones canadienses, conectó directamente con compradores canadienses y con exportadores malgaches e identificó 42 productos de gran potencial a lo largo de 11 códigos armonizados (HS).

HALLAZGOS

- El rubro de las especies mostró un crecimiento firme. Las exportaciones de clavo de olor de Madagascar a Canadá alcanzaron casi los 927 000 CAD en 2023. La pimienta, la canela y el jengibre también han visto un impulso en sus cifras.
- La vainilla sigue predominando. Canadá ocupará el 5° puesto mundial como importador de vainilla en 2023.
- La demanda de alimentos étnicos y especiales aumenta: Abre las puertas a los productos malgaches.

VENTAJAS PARA LAS PYME EXPORTADORAS

- Acceso a una base de datos sectorial de compradores canadienses.
- Estrategias viables para la entrada de mercado.
- Orientación clara sobre cumplimiento regulatorio y adaptación de producto.
- Perspectivas de compradores canadienses.

3. DESARROLLO DE CAPACIDADES Y DE DESTREZAS

Preparando a las pymes para el éxito a escala global

En 2024–2025, TFO Canadá se concentró en fortalecer la preparación para la exportación de distintas PYME, mediante capacitación especializada y adiestramiento virtual. Estas iniciativas fueron facilitadas en colaboración con las IAC en América Latina, África, Asia y el Medio Oriente. Los programas dotaron a las PYMEs con destrezas prácticas en materia de comercio, sostenibilidad y mercadeo digital, construyendo con ello una red empresarial más robusta y confiable, lista para competir en mercados globales.

4 PROYECTOS INSIGNIA CON IMPACTO POSITIVO

- MUJERES EN EL COMERCIO PARA EL CRECIMIENTO INCLUSIVO Y SOSTENIBLE
- PLATAFORMA DE EXPORTACIÓN DE JORDANIA
- TALLERES DE CAPACITACIÓN SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS Y LA GESTIÓN DE LAS CADENAS DE VALOR PARA EL BENEFICIO DE LAS MUJERES.
- APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO MEDIANTE LA PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PARA APOYAR A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS HAITIANAS A ACCEDER AL MERCADO NORTEAMERICANO.



Formación en preparación para la exportación para PYME | Ammán, Jordania. 2024

IMPACTO DE LA CAPACITACIÓN DURANTE 2024–2025

717 PYMES CAPACITADAS

634 EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES

(88 % de los participantes).

Áreas prioritarias: preparación para la exportación, cambio climático, Responsabilidad Social Corporativa (RSC), comercio electrónico y mercadeo digital.

3 WEBINARIOS IMPARTIDOS

(BILINGÜES, EN INGLÉS Y FRANCÉS)

- Planes de Control Preventivos: cumplimiento con los requisitos canadienses.
- Etiquetado para productos alimenticios en Canadá.
- Navegando los Servicios de Información en Línea de TFO Canadá.

123 PYMES incluyendo a

75

EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES, recibieron orientación práctica y actualizada que las apoya con el cumplimiento de los estándares regulatorios canadienses y, al mismo tiempo, impulsa las herramientas digitales de TFO Canadá.

3 TOURS VIRTUALES DE FAMILIARIZACIÓN CON EL MERCADO EN LOS SECTORES DE ARTESANÍAS Y DECORACIÓN DEL HOGAR.

Ciudades: **Montreal** • **Toronto** • **Nueva York**

Enfoque: Empoderamiento de **20 PYMEs** haitianas de artesanía de lujo para ayudarlas a triunfar en mercados norteamericanos.

El Fondo de Mujeres Exportadoras en primer plano. Empoderamiento de PMYE lideradas por mujeres en cinco países del África subsahariana

Por medio del programa Fondo de Mujeres Exportadoras, TFO Canadá trabajó en alianza con IAC locales para brindar capacitación específica y para apoyar a pymes lideradas por mujeres en cinco países de África subsahariana. Estas iniciativas se enfocaron en la preparación para la exportación, el empoderamiento digital, acceso a financiamiento y estrategias de acceso al mercado.

NIGERIA Del cumplimiento a la certificación

Socio: CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ABUJA

118 PYMES
capacitadas en preparación para la exportación, desarrollo de marca y empaçado.

50 PYMES
obtuvieron acceso al mercado por medio de comercio electrónico y promoción en redes sociales.

43 PYMES
recibieron apoyo para certificación, lo que se tradujo en **26** certificaciones (incluyendo NAFDAC, USFDA y HACCP*).

24 PYMES
que mejoraron en materia de desarrollo de marca y etiquetado.

*NAFDAC (Agencia Nacional Nigeriana para la Administración y el Control de Alimentos y Medicamentos)
HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control - APPCC)
USFDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de EE.UU.)

GHANA Orientación para ventajas competitivas

Socio: EMPRESA SOCIAL GHANA

50 PYMES
capacitadas en comercio y preparación para la exportación.

20 de ellas recibieron orientación individual en desarrollo de marca y mercadeo, con lo cual mejoraron su competitividad en los mercados internacionales.

ETIOPÍA Herramientas digitales de alcance global

Socio: CENTRO PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO ACELERADO DE LAS MUJERES

50 PYMES
recibieron capacitación especializada que incluyó mentalidad empresarial, planificación de exportaciones, sensibilización sobre el Área de Libre Comercio Continental Africana y liderazgo.

30 sitios web creados, 4 renovados.

22 perfiles empresariales de Google (13 de ellos verificados).

25 nuevas cuentas de redes sociales abiertas, 540 publicaciones.

28 PYMES
capacitadas en mercadeo digital en reuniones virtuales y en persona.

UGANDA Ampliación en financiamiento y logística

Socio: AWAN UGANDA

100 PYMES
capacitadas en acceso a financiamiento.

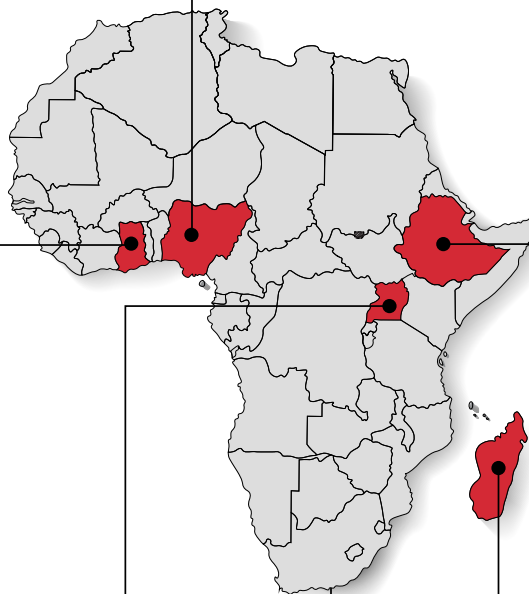
15 PYMES
recibieron orientación especializada en regulaciones y logística para la exportación, la cual las ayudó a abordar requerimientos comerciales complejos.

25 PYMES
capacitadas en preparación y estándares para la exportación.

120 PYMES
capacitadas en preparación para la exportación, con lo que se dotaron de herramientas para acceder con confianza a los mercados internacionales.

MADAGASCAR Sentar las bases para la exportación

Socio: CANCHAM MADAGASCAR



4. FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Mejorar la gestión de riesgos: mayor seguridad para los consumidores de pescado y productos pesqueros importados de Indonesia.

ACCIONES

TFO Canadá trabajó con la Agencia Indonesia de Aseguramiento de la Calidad para Productos Marinos y Pesqueros (MFQAA, por sus siglas en inglés) y la Agencia de Cuarentena de Indonesia (ACI) para **instrumentar un sistema de inspección inteligente y basado en riesgos**. Este sistema, construido con base en estándares internacionales como el APPCC y de bioseguridad, incluye los siguientes elementos:

- Aprobación antes de frontera.
- Inspecciones específicas en frontera.
- Supervisión de mercado después de frontera.



Taller estratégico con socios clave, enfocado en resultados de proyectos y planificación en sustentabilidad — Indonesia, del 5 al 7 de agosto de 2024.

IMPACTOS



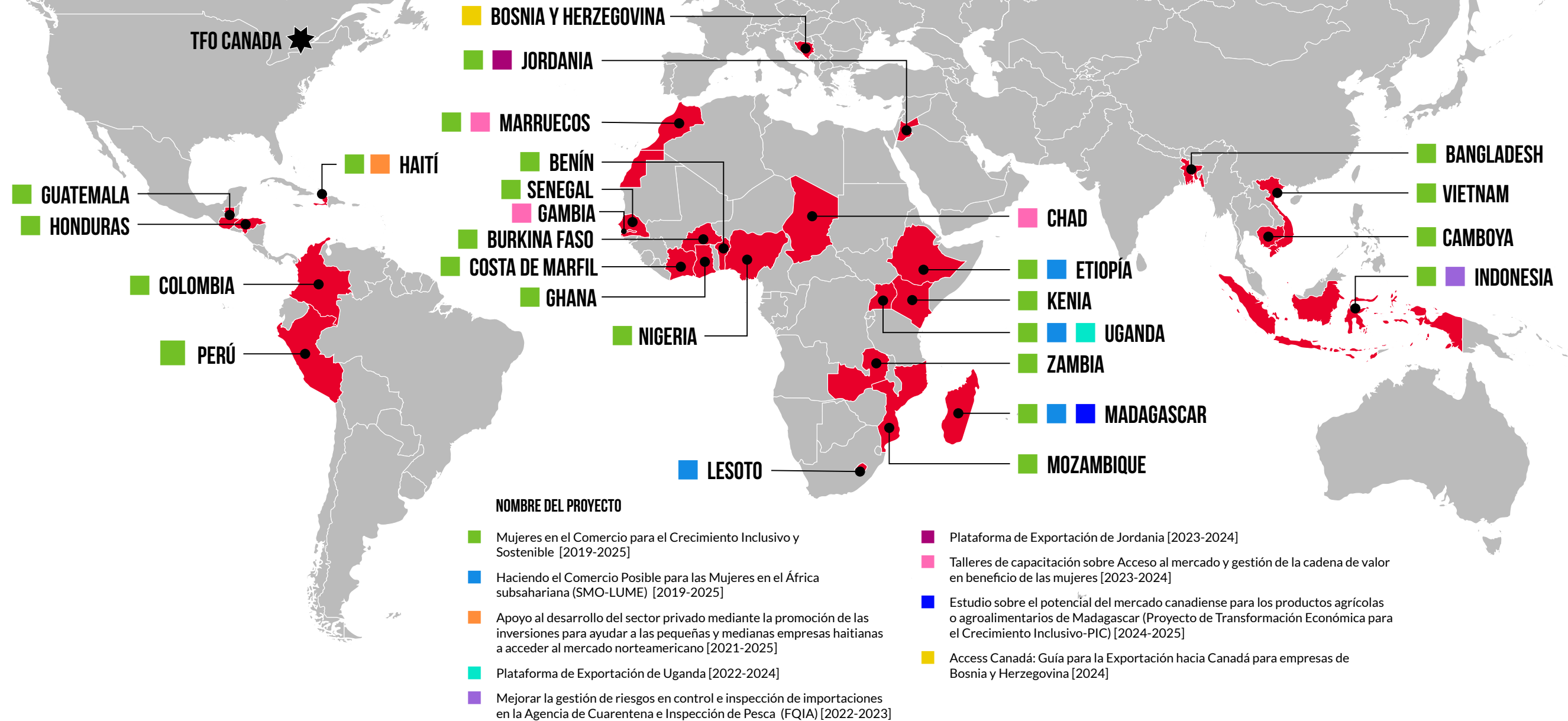
Ahorro de aproximadamente 2,3 millones de USD anuales.

*Incluye ahorros potenciales al reducir retrasos en frontera.

Autorización de aduanas más rápida.

- **Mayor transparencia.**
- **Alivio de la carga administrativa.**
- **Mayor seguridad alimentaria y mayor protección al consumidor.**

DONDE TRABAJAMOS



HISTORIAS DE IMPACTO

SHANANTINA: VALORES FUNDAMENTALES Y SOSTENIBILIDAD: LAS PIEDRAS ANGULARES DE ESTA EMPRESA PERUANA EN EXPANSIÓN



Carolina Sanchez, propietaria de **SHANANTINA**

Siempre interesada en la agricultura orgánica y viendo un nicho para promocionar los productos de la biodiversidad de la región amazónica, Carolina Sánchez fundó la empresa Shanantina, en el 2007, con sede en Perú, para trabajar con productores de sachu inchi. “Había oído hablar de las propiedades del sachu inchi y decidí aprender más y trabajar con él”, explica. Esta planta produce frutos con grandes semillas comestibles que suelen tostarse o prensarse para obtener una parte líquida, un aceite rico en omega 3 y 6, y una parte sólida, que se extrae para obtener una harina rica en proteínas. Shanantina la utiliza para elaborar aperitivos de varios sabores, complementados con ingredientes como la sal de las minas amazónicas y azúcar orgánica. La empresa también se ha diversificado hacia el procesamiento de cúrcuma, cacao y yuca, todo mientras desarrolla y aplica políticas formales de sostenibilidad, igualdad de género y no discriminación.

Shanantina, que emplea en su fábrica a 15 personas (nueve de las cuales son mujeres) y trabaja con productores, (60% de los cuales son mujeres), se fundó sobre el principio de ser una empresa sostenible. Esto significa integrar prácticas ecológicas con un firme compromiso de apoyo a las comunidades locales. “Damos prioridad a la preservación de la biodiversidad de la Amazonía, al tiempo que garantizamos un comercio justo y el empoderamiento económico de nuestros productores, muchos de los cuales proceden de comunidades rurales e indígenas”, afirma Carolina. “La sostenibilidad no es solo una práctica, sino un valor fundamental que guía nuestra producción, desde el abastecimiento de materias primas hasta la entrega de productos de alta calidad”. [Leer mas](#)



Nuestro trabajo contribuye a los

**OBJETIVOS
DE DESARROLLO
SOSTENIBLE**



TFO Canada

66 Slater Street, Suite 2100, Ottawa, Ontario, Canadá K1P 5H1
1 613 233 3925 / 1 800 267 9674 (número gratuito en Canadá)
info@tfocanada.ca www.tfocanada.ca

