



Del impacto a una transformación de mayor escala

Promoviendo un comercio inclusivo mediante alianzas mutuamente beneficiosas y resultados medibles.

5 AÑOS DE IMPACTO (2021-2026)



MENSAJE DEL DIRECTOR EJECUTIVO



Steve Tipman
Director ejecutivo

Generando impacto: retrospectiva del trabajo de TFO Canadá en los últimos 5 años

Al reflexionar sobre el panorama de los últimos cinco años, no queda duda de que TFO Canadá ha profundizado su impacto al haber transformado oportunidades en resultados concretos para pequeñas y medianas empresas (pymes) en países en desarrollo. Nuestro trabajo ha permitido que miles de emprendimientos, especialmente empresas propiedad o dirigidas por mujeres, accedan a mercados internacionales, fortalezcan sus capacidades y promuevan un crecimiento económico sostenible.

Entre nuestras múltiples historias de éxito destaca una empresa haitiana de cacao que cuenta con un modelo de economía circular de cero desechos, la cual transforma el cacao en alimentos, bebidas, cosméticos y demás productos de valor agregado, promoviendo al mismo tiempo la sostenibilidad y la inclusión social. Con el apoyo de TFO Canadá, la empresa fortaleció su preparación para la exportación, participó en misiones comerciales en Canadá, estableció alianzas de distribución y logró un crecimiento sostenido de sus ventas en ese país.

En Indonesia, TFO Canadá apoyó a una empresa propiedad de una mujer, pionera en la producción de alimentos orgánicos certificados y de comercio justo como azúcar de coco o jarabes de coco y vainilla. Este apoyo se combina con el respaldo a pequeños productores agrícolas, en particular mujeres y personas con discapacidad. Gracias a la innovación, las certificaciones internacionales, los reconocimientos obtenidos y el apoyo de TFO Canadá para la exportación, la empresa ha ampliado su presencia en mercados internacionales, entre ellos Estados Unidos, el Reino Unido, Suiza y Canadá. A pesar de desafíos como retrasos en los envíos y el aumento de los costos, la empresa continúa creciendo, impulsando la agricultura regenerativa, el fortalecimiento de las comunidades y la acción por el clima, mientras avanza hacia su objetivo de convertirse en la primera planta de manufactura regenerativa de Indonesia alimentada con energía solar y propiedad de una mujer.

Con el apoyo del programa “Mujeres en el Comercio” de TFO Canadá, una empresa cafetalera de Kenia, propiedad de mujeres y dedicada a la producción de café de especialidad, ganó proyección internacional, participó en la feria comercial SIAL Montreal de 2024 y comenzó a consolidar su presencia en el mercado canadiense. Sustentada en principios como la solidaridad, la remuneración justa para los productores y la innovación, la empresa continúa creciendo a pesar de los desafíos que implica adaptarse a las preferencias de los consumidores canadienses, expandiendo, al mismo tiempo, la producción de sus bolsas ecológicas de café por goteo y reduciendo su huella de carbono mientras promueven la misión de su eslogan: «¡Café que empodera!»

continúa en la página 2

Estos resultados son posibles gracias a alianzas sólidas. Con el apoyo de Asuntos Globales Canadá y de financiadores clave (entre ellos la Alianza Global para la Facilitación del Comercio, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo) y el de valiosos donantes y socios, hemos ampliado nuestros programas de comercio inclusivo en todo el mundo. La colaboración con comisionados de comercio, organismos internacionales de desarrollo, asociaciones sectoriales e importadores canadienses ha dotado nuestras iniciativas de practicidad, orientación al mercado y sostenibilidad. Asimismo, hemos trabajado en alianza con organizaciones locales de apoyo empresarial para fortalecer sus capacidades y ampliar nuestro alcance.

Nuestras iniciativas de sostenibilidad fortalecen aún más estas alianzas, ya que apoyan a los exportadores en la adopción de prácticas ambientalmente responsables y en su respuesta a las cambiantes expectativas de los mercados. En conjunto, estos esfuerzos demuestran cómo la colaboración estratégica y el apoyo focalizado pueden transformar el comercio en un motor del desarrollo inclusivo y sostenible.

Las organizaciones locales, como las cámaras de comercio, las instituciones de apoyo al comercio, las asociaciones de empresarias y empresarios y las cooperativas, desempeñan un papel fundamental en el impacto de TFO Canadá al actuar como socios confiables en el terreno y al garantizar que el apoyo sea pertinente, inclusivo y sostenible. A través de sus redes, nos ayudan a llegar a distintos grupos de escasa representación, en particular mujeres y jóvenes, al tiempo que adaptan sus programas para abordar barreras sistémicas, como el acceso al financiamiento, la certificación y la información de mercado.

Adicionalmente, estas organizaciones aportan un profundo conocimiento de los mercados locales, de los contextos culturales y de los desafíos específicos que enfrentan las pymes, lo que permite una adaptación eficaz de los programas. Además, ayudan a identificar empresas con alto potencial y a movilizar la participación local en iniciativas de capacitación y desarrollo para las exportaciones, y, con frecuencia, también ejecutan actividades conjuntas de fortalecimiento de capacidades y refuerzan el aprendizaje mediante su experiencia local y un acompañamiento continuo, mucho después de concluida la intervención directa de TFO Canadá.

Al fortalecer estas instituciones y desarrollar su capacidad para prestar servicios de asesoría en materia de exportaciones, inteligencia de mercados y vinculación con compradores, TFO Canadá garantiza que el apoyo continúe a nivel nacional, generando un efecto multiplicador en el que los conocimientos y las herramientas quedan instalados localmente y benefician a futuras generaciones de emprendedores.

Al reflexionar sobre los resultados que hemos alcanzado, no puedo sino expresar mi más profundo agradecimiento a nuestros socios, financiadores, colaboradores y a nuestro dedicado personal, cuyo apoyo y compromiso inquebrantables han sido fundamentales para nuestros logros. Juntos, hemos logrado avances significativos en el cumplimiento de la misión de TFO Canadá de impulsar el crecimiento económico por medio del comercio sostenible e inclusivo para las pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo.

NUESTROS SOCIOS DE FINANCIAMIENTO



NUESTRA MISIÓN

La Oficina de Facilitación del Comercio (TFO Canadá) es una organización sin fines de lucro cuya misión es catalizar el crecimiento económico para las pequeñas y medianas empresas (pymes) de los países en desarrollo mediante alianzas comerciales sostenibles e inclusivas. TFO Canadá ayuda a las pymes y a las instituciones de apoyo al comercio (IAC) de los países en desarrollo a acceder a los mercados internacionales mediante **sus servicios de Información, Asesoría y Contacto**. Desde 1980, el equipo de proyectos de TFO Canadá, integrado por profesionales con amplia experiencia internacional, junto con sus especialistas sectoriales, ha prestado servicios de promoción del comercio, facilitación del comercio y fortalecimiento de capacidades a decenas de miles de pymes e IAC de América Latina, el Caribe, África, Asia, Oriente Medio y Europa Oriental.

PERSPECTIVA GENERAL DEL IMPACTO (2021-2026)¹

En los últimos cinco años, TFO Canadá ha obtenido resultados medibles en cuanto al fortalecimiento de capacidades e instituciones, el acceso a los mercados, la investigación e inteligencia de mercado y la facilitación del comercio. Mediante los **12 proyectos** ejecutados a nivel mundial, cuyas cifras se presentan a continuación, se refleja el impacto acumulado de las iniciativas desarrolladas entre abril de 2021 y marzo de 2026.

Estos resultados se alcanzaron gracias a nuestras principales áreas de intervención y programas principales, entre ellos Mujeres en el Comercio (WIT, por sus siglas en inglés), Export Launchpad (Jordania y Uganda), así como iniciativas específicas de facilitación del comercio y desarrollo sectorial en África subsahariana, Haití e Indonesia.



¹ Notas

- Los resultados son acumulativos y comprenden todos los proyectos activos entre 2021 y 2026, incluidas las iniciativas iniciadas antes de ese período.
- Cada país se incluye una sola vez.
- 2025-2026 se centró principalmente en el desarrollo de proyectos y la ampliación de alianzas, lo que contribuirá al impacto futuro.

1. FOMENTO DE CAPACIDADES Y FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

3 250+ PYMES

RECIBIERON APOYO Y CAPACITACIÓN

en preparación
para la exportación,
sostenibilidad y
comercio digital,

65%

**DE ELLAS
DIRIGIDAS
POR MUJERES**

Pymes participantes de una sesión de capacitación sobre exportación para facilitar el acceso a los mercados canadiense e internacionales | Haití

SE LLEGÓ A 28 PAÍSES*

(con iniciativas plurianuales en países socios clave).

Países alcanzados: Bangladesh, Benín, Bosnia y Herzegovina, Burkina Faso, Camboya, Chad, Colombia, Etiopía, Gambia, Ghana, Guatemala, Haití, Honduras, Indonesia, Costa de Marfil, Jordania, Kenya, Lesoto, Madagascar, Marruecos, Mozambique, Nigeria, Perú, Senegal, Uganda, Vietnam, Cisjordania y Gaza, Zambia.

SE FORTALECIERON 82+ INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO (IAC)

con lo que se amplió la capacidad local para apoyar el desarrollo de las exportaciones de las pymes.

Instructores capacitados localmente imparten formación sobre exportación a pymes, fortaleciendo así las capacidades locales sostenibles | Jordania



2. ACCESO AL MERCADO

49 MISIONES COMERCIALES FACILITADAS

(incluidas misiones de compradores y visitas de delegaciones de pymes exportadoras)

PARTICIPACIÓN EN 13+ FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES IMPORTANTES

(incluidas Africa's Big 7, AGROMERCADOS, ANUGA, ATSC, COSMOPROF, Convención y Feria de la CPMA, Feria de productos agrícolas y florales Global Produce & Floral Show, IFE, MIGS, NY NOW, SARA, SIAL Canadá y SIAL París)

5 SECTORES PRIORITARIOS

- Agroalimentos (procesados y frescos);
- Prendas y accesorios;
- Productos de decoración para el hogar y estilo de vida;
- Cosméticos, spa y belleza;
- Servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

624+ PYMES ESTABLECIERON VÍNCULOS CON MERCADOS INTERNACIONALES, de las cuales

410+ ERAN EMPRESAS DIRIGIDAS POR MUJERES



Reuniones entre empresas (B2B) con compradores canadienses | Misión de compradores a Uganda



Reuniones entre empresas(B2B) con compradores canadienses | Misión de compradores al Perú



Pyme de Indonesia interactuando con compradores potenciales | SIAL Montreal, Canadá

3. INVESTIGACIÓN E INTELIGENCIA DE MERCADO

TFO Canadá brinda inteligencia de mercado mediante servicios en línea y recursos de investigación, apoyando así a las pymes con información estratégica sobre los mercados; a los importadores, con oportunidades de abastecimiento y noticias sobre comercio; y a las instituciones de apoyo al comercio (IAC), con herramientas para fortalecer sus servicios. Asimismo, elabora estudios específicos de acceso al mercado para determinadas pymes exportadoras.

Usuarios de los servicios en línea de información comercial de TFO Canadá

12 400+ PYMES EXPORTADORAS
ALCANZADAS

1 500+ IMPORTADORES
ALCANZADOS

1 900+ INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO (IAC) PARTICIPANTES

Mediante documentos de información de mercado, noticias comerciales, seminarios web y recursos en línea que abarcan temas como acceso al mercado, requisitos reglamentarios, cumplimiento de las normas de inocuidad alimentaria, etiquetado nutricional en Canadá, diversificación del comercio, preparación para la exportación y preparación para la participación en ferias comerciales.

Servicios de inteligencia e información de mercado

13 DOCUMENTOS DE INFORMACIÓN DE MERCADO
REALIZADOS O ACTUALIZADOS

(incluyendo “Access Canada: Guía para la exportación hacia Canadá” y otros recursos sectoriales de inteligencia de mercados disponibles en [la página web de TFO Canadá](#))



Participación de representantes comerciales

65 REPRESENTANTES COMERCIALES

de países en desarrollo acreditados en Canadá participaron en sesiones de capacitación realizadas en Ottawa, Toronto, Montreal y Vancouver. (profundizando su conocimiento sobre los requisitos y las oportunidades que ofrece el mercado canadiense)



Seminario de representantes comerciales | Ottawa, Canadá

Estudios de acceso al mercado

SE APOYÓ A **40+ PYMES** CON ESTUDIOS PERSONALIZADOS DE ACCESO A MERCADO
EN **21** PAÍSES, de las cuales **MÁS DEL 90%** ERAN EMPRESAS DIRIGIDAS POR MUJERES

Países beneficiados: Bangladesh, Benín, Burkina Faso, Colombia, Ecuador, Etiopía, Ghana, Guatemala, Haití, Honduras, Indonesia, Costa de Marfil, Jordania, Kenia, Madagascar, Malí, Marruecos, Nigeria, Perú, Senegal y Uganda.

Impacto del apoyo en inteligencia de mercado

- Las pymes aplicaron recomendaciones sobre adaptación de productos y etiquetado.
- Las pymes aplicaron estrategias de acceso a mercados, lo que se tradujo en una ampliación de sus ventas.

4. IMPACTO DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO

TFO Canadá apoyó reformas de facilitación del comercio en países socios, entre ellos Perú e Indonesia, con el fin de mejorar la eficiencia, la transparencia y la previsibilidad de los procedimientos transfronterizos en sectores como los **alimentos procesados y la pesca**.

Principales resultados e impacto*

REDUCCIÓN DEL **40%** en las inspecciones físicas, acelerando con ello el despacho en frontera.

AHORROS ANUALES DE APROXIMADAMENTE

USD 2,3 MILLONES

gracias a la reducción de retrasos y costos.

- Procedimientos regulatorios más ágiles y de menor costo.
- Mayor transparencia y mejor acceso a la información regulatoria.
- Fortalecimiento de los sistemas de inspección basados en el riesgo y de inocuidad de los alimentos.

(*) Entre los ejemplos de impacto se incluyen la simplificación de los procedimientos sanitarios para las exportaciones de alimentos procesados en Perú y el fortalecimiento de los sistemas de inspección basados en el riesgo para las importaciones de pescado y productos pesqueros en Indonesia, lo que ha dado lugar a un comercio más ágil y eficiente.

ALGUNAS PYMES Y SU SITUACIÓN ACTUAL

Los siguientes estudios de caso demuestran cómo el apoyo de TFO Canadá ha contribuido al crecimiento sostenido, el acceso a los mercados y la resiliencia de las pymes en distintas regiones

JUTE LAND BANGLADESH

(País: Bangladesh)



Jute Land Bangladesh es una empresa propiedad y dirigida por mujeres que produce artículos artesanales sostenibles, combinando la artesanía tradicional con un diseño contemporáneo. A medida que buscaba expandirse más allá de Bangladesh, la empresa enfrentó el desafío de ganar visibilidad y generar confianza entre los compradores en mercados internacionales altamente competitivos. Con el apoyo de TFO Canadá, Jute Land

Bangladesh participó en ferias comerciales internacionales, estableció contacto directo con compradores y adquirió valiosos conocimientos sobre las exigencias de los mercados globales. Hoy, esta pyme propiedad y dirigida por mujeres exporta a Canadá, Estados Unidos y Europa. Además, ha diversificado su gama de productos y forjado alianzas comerciales a largo plazo. Entre sus logros más recientes destacan la colaboración con cuatro emprendedoras para ampliar las oportunidades de mercado y el reconocimiento obtenido con un premio a la Mejor Expositora.



En palabras de **Protima Chakraborty**, Directora de gestión:

«En los últimos cinco años, nuestra empresa ha pasado de ser un pequeño negocio local a convertirse en una marca con presencia internacional, expandiéndose a nuevos mercados, desarrollando productos innovadores y creando oportunidades de empleo que generan un impacto real en la comunidad».



Resultados e impacto

- 20% más de ventas y exportaciones.
- Expansión hacia Estados Unidos y Canadá.
- 5 nuevos compradores comprometidos.
- Más de 1500 puestos de trabajo apoyados localmente.

CHOKO LAKAY

(País: Haití)



Choko Lakay es una empresa propiedad de una mujer que produce cacao premium a través de una cadena de valor local sostenible, trazable e integrada. A medida que crecía la demanda de sus productos, el acceso limitado al financiamiento restringía su capacidad para ampliar la producción y expandirse a los mercados de exportación. Con el apoyo de TFO Canadá, Choko Lakay participó en misiones comerciales y encuentros B2B, además de beneficiarse de inteligencia de mercados, capacitación y mentoría. La empresa perfeccionó su estrategia de ingreso a nuevos mercados y fortaleció su posicionamiento en el mercado canadiense. Hoy, Choko Lakay exporta a Canadá, Estados Unidos y el Caribe, y ha consolidado

su presencia en mercados de cacao certificado y de alta calidad. La empresa también apuesta por la innovación mediante el desarrollo de variedades raras de cacao, entre ellas el cacao Nacional.



En palabras de **Brisly Germeus**, copropietario y director de Operaciones:

«Del campo a los mercados internacionales: Choko Lakay ha construido una cadena de valor del cacao 100% haitiana, ética y de cero residuos».

Resultados e impacto

- 30% más de ventas y exportaciones.
- Expansión hacia Canadá.
- 10 nuevos compradores/socios comprometidos.
- Creación de 5 puestos locales de empleo.

LA DIVINA PAPAYA

(País: Ecuador)



La Divina Papaya es una marca ecuatoriana liderada por mujeres que produce infusiones naturales, sales marinas gourmet y flores comestibles, libres de químicos. Basada en los principios de la agricultura regenerativa, la empresa trabaja estrechamente con productoras locales, quienes representan el 75 % de su fuerza laboral y constituyen la base de su red de abastecimiento. A medida que buscaba

expandirse a los mercados internacionales, La Divina Papaya enfrentó el desafío de hacer crecer su negocio sin perder de vista sus valores ambientales y sociales. Con el apoyo de TFO Canadá, la empresa perfeccionó su propuesta de valor, fortaleció su estrategia de ingreso a nuevos mercados y reforzó su preparación exportadora. Hoy, La Divina Papaya lleva sus productos a mercados internacionales mientras continúa empoderando a las mujeres productoras, restaurando ecosistemas y promoviendo la agricultura regenerativa.



En palabras de **Daniela Moreno Wray**, directora de Operaciones y cofundadora:

«En los últimos cinco años, hemos construido una cadena de valor regenerativa liderada por mujeres, fortalecido nuestra red de productores y establecido vínculos significativos con consumidores que buscan productos sostenibles».



Resultados e impacto

- Expansión de mercado en curso (UE y Estados Unidos).
- Un posicionamiento más firme en los mercados internacionales.
- Reconocimiento nacional e internacional.

ANNES PERFECTIONS

(País: Ghana)



En palabras de Anne E. S. Sarfo, fundadora y directora ejecutiva:

«De una pasión por los alimentos saludables a una empresa con presencia internacional que genera oportunidades para agricultores, mujeres y jóvenes emprendedores, nuestro recorrido ha estado marcado por la resiliencia y las alianzas».

Annes Perfections es una empresa propiedad de una mujer que produce alimentos de alta calidad con valor agregado, como mantequilla de maní y mangos deshidratados, elaborados con materias primas provenientes de agricultores locales. Nacida como un pequeño negocio en Ghana, la empresa enfrentó el desafío de expandirse a los mercados internacionales, debido a que el conocimiento limitado de los mercados y la falta de confianza para dar el salto al exterior frenaban su crecimiento. Con el apoyo de TFO Canadá, la empresa fortaleció su preparación exportadora mediante capacitación, mentoría e inteligencia de mercados, mejorando su comprensión de las preferencias de los consumidores y adaptando sus productos a las exigencias de los mercados internacionales. Hoy, Annes Perfections exporta a cinco mercados internacionales, incluidos Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Kenia y Costa de Marfil. La certificación HALAL y su participación en importantes eventos comerciales internacionales han fortalecido su competitividad, mientras continúa generando oportunidades para agricultores locales, mujeres y jóvenes.



Resultados e impacto

- Al menos 35% más de ventas y exportaciones.
- Expansión a 5 mercados nuevos en África, Europa y América del Norte.
- 34 nuevos puestos de empleo creados y sostenidos.

ETOUNATURE

(País: Senegal)



ETOUNATURE es una empresa propiedad y dirigida por mujeres que transforma ingredientes locales, como el baobab, la moringa y la karité, en productos naturales de alimentación y cosmética. Al combinar crecimiento empresarial con impacto ambiental y social, la empresa genera oportunidades para las mujeres y promueve el uso sostenible de los recursos naturales de África Occidental. A medida que buscaba expandirse a los mercados

En palabras de Mariétou Diouf, fundadora y directora ejecutiva,

«En los últimos cinco años, con el apoyo de TFO Canadá, ETOUNATURE ha evolucionado de ser una pyme con un gran potencial a una empresa reconocida internacionalmente por la valorización sostenible de los recursos naturales de África».

internacionales, ETOUNATURE enfrentó desafíos para acceder a nuevos mercados y conectar con compradores calificados. Con el apoyo de TFO Canadá, participó en actividades de capacitación, misiones comerciales y encuentros B2B que fortalecieron su estrategia de exportación, ampliaron su

Resultados e impacto

- 30% más en ventas y exportaciones.
- Expansión hacia más de 3 mercados internacionales nuevos.
- 10 compradores y socios nuevos comprometidos.
- 5 puestos de empleo locales nuevos creados y sostenidos.

red de contactos comerciales y aumentaron su visibilidad ante compradores internacionales. Hoy, ETOUNATURE exporta a diversos mercados, entre ellos Canadá, Francia y varios países africanos. Gracias a la innovación de sus productos, las alianzas estratégicas y la certificación ISO 9001:2015, la empresa ha consolidado su posición como proveedor confiable de productos naturales de África Occidental y ampliado su presencia en los mercados internacionales.

FORTALECIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES Y LOS ECOSISTEMAS

Juntos, fortalecemos la preparación exportadora, el acceso a los mercados y el crecimiento sostenible de las PYMES.

Instituciones de Apoyo al Comercio (IAC)

Las instituciones socias fortalecieron su capacidad para ofrecer servicios de apoyo a la exportación con perspectiva de género y apoyar a las PYMES lideradas por mujeres, consolidando su papel como impulsoras de un comercio inclusivo y sostenible mediante:

- La integración de enfoques con perspectiva de género en sus programas y servicios
- La ampliación del apoyo a las PYMES lideradas por mujeres a lo largo de su trayectoria exportadora
- El desarrollo de capacidades mediante capacitación, alianzas estratégicas y enfoques basados en datos

Alianzas académicas y conocimiento especializado

Mediante alianzas con universidades canadienses, TFO Canadá incorporó investigación aplicada e inteligencia de mercados a sus servicios para PYMES, fortaleciendo su preparación exportadora y el acceso a los mercados.

Institución académica destacada: Universidad Concordia

Desde 2010, TFO Canadá y la Iniciativa de Servicio Comunitario (CSI) de la Universidad Concordia colaboran para apoyar a pymes preparadas para la exportación mediante estudios de mercado personalizados, al tiempo que brindan a estudiantes de MBA experiencia práctica en consultoría.

90 estudiantes de la **MAESTRÍA** (MBA) | **11** docentes | **45** estudios de mercado | PYMES apoyadas en **25 PAÍSES**

«Nuestra alianza con TFO Canadá conecta el aprendizaje académico con la experiencia práctica, permitiendo que los estudiantes apliquen sus conocimientos a desafíos del comercio internacional mientras ayudan a las PYMES a fortalecer su preparación exportadora. Valoramos enormemente esta alianza y esperamos ampliar su impacto en la comunidad».

Dave McKenzie,
fundador de la CSI, JMSB,
Universidad Concordia



Dave McKenzie (Universidad Concordia), Anne Sarfo (Annes Perfections) y personal de TFO Canadá en SIAL Montréal.

Perspectiva de las IAC



«Nuestra alianza con TFO Canadá ha fortalecido la capacidad de ACCI para ofrecer programas de desarrollo de exportaciones y apoyo práctico adaptado a las necesidades de las PYMES nigerianas, en particular las que son propiedad de mujeres o están lideradas por mujeres. Estamos orgullosos del impacto alcanzado y esperamos seguir profundizando esta valiosa alianza».

Dr. Tinuke Temitope, Centro BEST, ACCI, Nigeria

Otra Alianza Académicas



«Es un placer colaborar con TFO Canadá a través del curso de Consultoría Organizacional en iniciativas significativas y de gran impacto. Gracias por su confianza continua, año tras año, y por brindar a nuestros estudiantes una experiencia enriquecedora tanto en lo profesional como en lo personal».

Yolande Monfiston,
coordinadora de Experiencia Académica del programa de maestría (MBA), HEC Montreal

Vínculos Comerciales y Alianzas con el Sector Privado

TFO Canadá conecta a PYMES preparadas para la exportación con compradores internacionales y socios estratégicos, generando oportunidades de acceso a los mercados y alianzas a largo plazo.

Perspectiva del comprador

«TFO Canadá nos ha ayudado a conectar con PYMES preparadas para la exportación que cumplen con nuestros requisitos de calidad, certificación y precios. Estas conexiones han ampliado nuestras oportunidades de abastecimiento, fortalecido la transparencia de la cadena de suministro y contribuido a que podamos ofrecer productos de alta calidad a los consumidores canadienses».

Ehsan Movasaghi, Presidente



Ehsan Foods Canada Ltd.
Importador y distribuidor canadiense de alimentos

APRENDIZAJES Y PERSPECTIVAS

Las siguientes conclusiones reflejan una evolución que va desde la construcción de bases sólidas hasta la ampliación del impacto.



Construcción de bases sólidas

Un acompañamiento sostenido genera un verdadero impacto al favorecer un crecimiento durable y permitir que las pymes y las IAC fortalezcan sus capacidades para acceder a modalidades de apoyo más avanzadas.



Fortalecimiento de sistemas inclusivos

La inclusión efectiva de las pymes dirigidas por mujeres requiere adaptar los sistemas y servicios institucionales, más allá del mero incremento de la participación.



Facilitación de acceso al mercado

El acceso al mercado exige mucho más que generar contactos; las pymes necesitan fortalecimiento de capacidades, inteligencia de mercado y alianzas para competir de manera eficaz.



Ampliación del impacto

Una sólida capacidad institucional permite prestar servicios consistentes y orientados a una demanda a mayor escala, ampliando así el impacto más allá de proyectos individuales.

A partir de estos aprendizajes, TFO Canadá está fortaleciendo su enfoque para ofrecer un apoyo a la preparación para la exportación más inclusivo y ampliable en la próxima generación de programas.



APLICACIÓN DE LO APRENDIDO



Diseño de rutas de preparación para la exportación con perspectiva de género

Adaptar el apoyo para responder a las diversas necesidades de las pymes, incluidas aquellas dirigidas o propiedad de mujeres y de otros grupos de escasa representación.



Prestación de apoyo integral y secuencial

Combinar el fomento de capacidades, la mentoría y los servicios vinculados al mercado a lo largo de todo el proceso de exportación.



Fortalecimiento de los sistemas institucionales para una prestación inclusiva de servicios

Incorporar servicios inclusivos, basados en datos y adaptados a las necesidades de las IAC.



Estos cambios se sustentan en cinco años de experiencia y fortalecen la capacidad de TFO Canadá para ampliar soluciones comerciales inclusivas y eficaces.

CONOZCA NUESTRO IMPACTO GLOBAL

La labor de TFO Canadá abarca diversas regiones y sectores, con apoyo a las pymes y a las instituciones de apoyo al comercio de los países en desarrollo mediante un comercio sostenible e inclusivo.

Explore nuestro mapa interactivo para conocer los proyectos, el alcance geográfico y los resultados detallados.

Explore nuestro mapa interactivo:



<https://tfocanada.ca/interactive-map>

Nuestro trabajo contribuye con



TFO Canadá

66 Slater St., Suite 2100, Ottawa, Ontario K1P 5H1
1 613 233 3925/1 800 267 9674 (Gratis desde Canadá)
info@tfocanada.ca www.tfocanada.ca



@TFOcan



linkedin.com/TFOCanada



@TFOCANADAOTT



Trade Facilitation Office Canada