



# uFoodin ofrece a todas las PYMES la oportunidad de comenzar a **exportar sus productos.**

---

En una industria donde las pequeñas empresas luchan por competir contra los gigantes del mercado, destacar se convierte en un desafío. Las grandes empresas tienen el capital y los recursos para mirar más allá de sus fronteras, algo que para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) sigue siendo un sueño lejano. En este artículo, exploraremos cómo uFoodin B2B Marketplace brinda una oportunidad a todas aquellas empresas de la industria alimentaria que sueñan con ver sus productos en los estantes de todo el mundo.

| uFoodin: Empoderando a las **pequeñas y medianas empresas** en la exportación de productos alimenticios

En el competitivo mundo de la industria alimentaria, las PYMES a menudo enfrentan desafíos importantes cuando se trata de exportar sus productos más allá de las fronteras nacionales. Anteriormente, el proceso de encontrar vendedores fuera del país y establecer contactos internacionales era costoso y complicado, lo que dejaba a las PYMES con pocas oportunidades para competir con las grandes empresas en el mercado global. Sin embargo, con la llegada de uFoodin, un mercado B2B especializado en la industria alimentaria, este panorama está cambiando radicalmente.



## **| uFoodin democratizó el comercio internacional de alimentos.**

uFoodin está democratizando el comercio internacional al brindar a las pymes una plataforma accesible y rentable para exportar sus productos a todo el mundo. Las barreras financieras y logísticas ya no son un problema. No importa el tamaño de tu empresa; con uFoodin, tienes acceso a una red global de vendedores y compradores en más de 195 países. Esto significa que las PYMES pueden llegar a nuevos mercados y clientes internacionales sin preocuparse por costosos procesos logísticos o financieros.

Para las pequeñas empresas, correr el riesgo de hacer negocios con un comprador al otro lado del mundo es un riesgo que podría paralizarlas financieramente. Una de las principales misiones de uFoodin era eliminar este riesgo con su sistema de pago en garantía. Esto último permite asegurar los fondos, ya que el comprador B2B siempre paga el 100% de la mercancía por adelantado y los fondos se liberarán sólo una vez que el proveedor demuestre que la mercancía ha sido enviada.



## | Facilitando la **Exportación y la logística.**

Además de nivelar las condiciones, uFoodin también simplifica el proceso de exportación para las pymes. La plataforma ofrece herramientas y recursos que facilitan la búsqueda de vendedores y compradores internacionales, la gestión de pedidos y la comunicación con potenciales compradores. Esto permite a las PYMES expandir sus operaciones de manera eficiente y rentable, sin necesidad de una gran infraestructura o experiencia en comercio internacional.

Probablemente estés pensando que contratar un equipo especializado para encargarse de la logística de tus transacciones a nivel mundial debe costar mucho dinero, y estás en lo cierto.

uFoodin ofrece herramientas fáciles de usar con las que podrás gestionar eficazmente la logística de tus pedidos. Gracias a un sistema de Reserva de Envíos Online, podrás reservar y gestionar fácilmente tu envío internacional desde el pallet hasta los contenedores, sin conocimientos previos y sin gastar un céntimo extra. .

## **| uFoodin nivela el campo de juego para todos.**

El objetivo de uFoodin es apoyar el crecimiento y la expansión de todas las empresas de la industria alimentaria proporcionándoles una plataforma accesible y rentable para llegar a nuevos mercados y clientes en todo el mundo. Con uFoodin podrás llevar tus productos a escala global sin comprometer tus recursos financieros, permitiéndote competir en igualdad de condiciones con empresas de cualquier tamaño.

uFoodin se compromete a nivelar el campo de juego y ofrecer oportunidades justas para que todas las empresas prosperen y tengan éxito en la industria alimentaria.