



Workshop: El Mercado Europeo para PYMES del Sector de Frutas y Logística Lideradas por Mujeres.

Instructores: Andrea Boekhoud-Montoya / Juan Patricio Navarro (Moca, Consulting, Holanda)

Modalidad: Híbrida

Horas totales: 4 horas

Fecha: 24/10/2023

Horario: Según Cronograma del Creative Spark

MOCA CONSULTING

DESCRIPCION DEL WORKSHOP

Objetivo general

Identificar las fortalezas de las Pymes locales lideradas por mujeres para identificar nichos de mercado en Europa o profundizar su oferta a través de diferentes canales enfocados en nichos no tradicionales.

Objetivos específicos

- Definir la oferta de valor de las Pymes y su diferenciador.
- Analizar y estructurar, sobre la base de un modelo Canvas, el modelo de negocio de la Pyme para el mercado Europeo donde se incluya: los socios, actividades comerciales y productivas, propuesta de valor, relaciones con clientes actuales y futuros, tipos de productos y segmentos, canales actuales de comercialización, análisis FODA y recursos estratégicos, identificación de desafíos y fuentes de ingreso o monetización.
- Seleccionar estrategias y acciones que potencien las oportunidades de los productos de la Pyme en el mercado europeo.

Justificación

El mercado europeo para frutas y verduras frescas es un mercado diverso, multicultural y de alta diferenciación debido a la variopinta mezcla de culturas de consumidor, estructura estaría y desafíos que se heredaron postpandemia para buscar alternativas de alimentos sanos que cuenten con una cadena de valor transparente, que reconozca y visibilice a sus actores y sobre todo ofrezca alternativas sanas y saludables a lo largo del año. Costa Rica por su lado, se ha convertido en uno de los principales productores y proveedores de productos frescos del mundo que junto con las extraordinarias historias de emprendimientos de hombres y mujeres hacen de la oferta exportadora de frutas frescas provenientes de pequeños y medianos productores una gran cadena de valor. Moca Consulting es una empresa de latinoamericanos con sede en Rotterdam dedicada a la penetración de productos frescos latinoamericanos en el mercado europeo con una amplia experiencia en productos exóticos frescos. Moca Consulting provee servicios de inteligencia comercial y logística, formación, comercialización, distribución y representación en Europa para PYMES latinoamericanas.



Dirigido a:

Empresarias y empresarios de Latinoamérica en particular del sector de frutas tropicales y logística.

Aspectos atractivos del workshop para las empresarias

1. Oportunidad para afinar estrategias de penetración para el mercado europeo con un enfoque de nicho y diferenciación.
2. Afinar o desarrollar un modelo de negocio propicio para Pymes de la mano de expertos en Pymes y frutos frescos.
3. Desarrollar contactos y oportunidades comerciales para llegar y penetrar Europa desde una óptica no tradicional.
4. Comprender como utilizar un país como Países Bajos como una plataforma para entrar en Europa, Medio Oriente y Asia y aprovechar servicios logísticos de valor agregado customizados para Pymes.

Módulos

Contenido

I. Definición Fast Track de un Business Model de Exportación para PYMES.

- Línea Base de la PYME
- FODA
- Detección de oportunidades
- Business Model Canvas

II. Herramientas y estrategias para llegar, penetrar y ampliar la presencia en el mercado europeo

- Análisis comparativo de los mercados y consumidores en 3 países europeos (Francia, Países Bajos y Alemania).

III.- Herramientas de gestión de redes para negocios internacionales

- Cómo enfoca Moca Consulting la Inteligencia competitiva para penetrar el mercado europeo.
- Servicios logísticos de valor agregado
- Clave del producto para penetrar Europa.
- Comercialización y representación, el último eslabón de la cadena de valor para llegar al cliente.