

23 DE OCTUBRE DE 2024

## Sesión n°15:

# Cómo la infraestructura empresarial puede impulsar el espíritu emprendedor en el Caribe: retos y oportunidades



*Serie sobre las Empresas  
Agroalimentarias del Caribe*




Financiado por  
la Unión Europea





# **Cómo afecta la infraestructura empresarial a los emprendedores caribeños**

**Preparado y presentado  
por : Nadja O. Thomas  
(propietaria) Frying Pan  
Productions Marigot,  
Dominica**



# Frying Pan Productions, propietario de Draw Teas





# **¿Quiénes somos?**

**Frying Pan Productions, la casa de los té DRAW, es una empresa manufacturera dedicada a crear alimentos, productos para el hogar e insumos agrícolas derivados de ingredientes naturales locales.**

**Nuestra primera línea de productos es el té DRAW.**

**Draw es una gama de té instantáneos con jengibre en polvo. El 90% de los ingredientes utilizados en DRAW se cultivan en la granja de Frying Pan Productions o proceden de agricultores locales.**

**Todos los ingredientes de DRAW son naturales y no contienen conservantes químicos añadidos.**

**El mercado local dominicano ha respondido bien a nuestros té y hemos empezado a expandirnos regionalmente.**

# ¿Quiénes son nuestros socios comerciales?

## Socios locales (aportaciones)

- ~Granjeros
- Retailers

## (Ventas)

- Supermercados
- Los mercachifles
- Individuos
- Funcionarios (exposiciones, regalos, etc.)

## Socios regionales (aportaciones)

- Embalaje de marca

## (Ventas)

- Supermercados
- Tiendas saludables

## Socios internacionales (aportaciones)

- Proveedores de maquinaria y equipos
- Productos de marca

## (Ventas)

- Individuos

# **Desafíos :**

**Frecuencia y disponibilidad de rutas marítimas**

**Alto coste de envío**

**Falta de inversión del sector público en la modernización/restauración de los procesos y la infraestructura de los servicios postales/portuarios nacionales y regionales.**

**El pequeño tamaño de países como Dominica hace que los fabricantes puedan considerarse tiendas o llevar a cabo una producción a gran escala.**

# **Desafíos :**

**Formación del personal de merchandising/ Percepción negativa de los productos locales**

**Falta de acceso a recursos financieros adecuados**

**Falta de acceso a una tutoría/apoyo empresarial adecuados para establecer socios comerciales.**

**Inspección aduanera de productos**





**Oportunidades :**

**Comercio electrónico**

**Fidelizar a los países**

**El producto crea mercados externos de  
forma orgánica**



# ¿Quiénes pueden ser nuestros socios comerciales?

## Socios locales (aportaciones)

- ~Granjeros
- Retailers

## (Ventas)

- Supermercados
- Los mercachifles
- Individuos
- Funcionarios públicos (salones, regalos, etc.)

## Socios regionales (aportaciones)

- Embalaje de marca

## (Ventas)

- Individuos
- Supermercados(>)
- Tiendas saludables(>)

## Socios internacionales (aportaciones)

- Proveedores de maquinaria y equipos
- Productos de marca

## (Ventas)

- Individuos(>)
- Supermercados
- Tiendas saludables



# **CONTACTÉENOS:**

**WWW.DRAWTEAS.COM**

**contact@DRAWTEAS.COM**

**nadjao.thomas@gmail.com**

**Instagram: @thedrawteas**

**Facebook: @thedrawteas**

**1-767-295-0869**





*El evento cuenta con el apoyo de lo programa Fit For Market Plus, ejecutados por COLEAD en el marco de la Cooperación al Desarrollo entre la Organización de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (OEACP) y la Unión Europea (UE).*

*Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo financiero de la UE y la OEACP. El contenido es responsabilidad exclusiva de COLEAD y en ningún caso debe considerarse que refleja las opiniones de la UE o de la OEACP.*

# Gracias



**Financiado por  
la Unión Europea**