**Decanato de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Escuela de Mercadotecnia y Negocios Internacionales**

**Tema:**

# Plan de Exportación de k-sabitos hacia Panamá


**Elaborado por:**

| | |
|---|---|
| Nelson Pimentel | 2014-2382 |
| Angel Severino | 2014-2781 |
| Leidy Elaine Rodríguez | 2014-2887 |

**Asesores:**

Juana Patricia Céspedes

Ilena Rosario

Coordinación TF MON: Dra. Yvelice Zorob


**Monografía para optar por el título de:**

Licenciatura en Negocios Internacionales


**Santo Domingo, D. N., Distrito Nacional**

**Julio, 2018**

# Índice

**Dedicatorias**.

**Agradecimientos**.

**Resumen Ejecutivo** ..... ii

**Introducción** ..... iii

**Capítulo 1: Antecedentes de las exportaciones de k-sabitos**

1.1 Historia del casabe ..... 1

1.2 Producción de casabe en República Dominicana ..... 3

1.3 Proceso de Producción de snacks en base de casabe ..... 16

1.4 Origen y evolución productos k-sabitos ..... 20

1.5 Historia de empresa Guaraguanó ..... 22

**Capítulo 2: Exportación de K-sabitos**

2.1 Origen y evolución de las exportaciones de casabe ..... 25

2.2 Mayores países importadores de casabe ..... 26

2.3 Análisis de mercado de Panamá como importador de K-sabitos ..... 36

2.3 Implementación de la logística de exportación a Panamá ..... 41

**Capítulo 3: Valorar el modelo y ejemplificar el plan de exportación de k-sabitos hacia Panamá**

3.1 Valoración del Plan de exportación de k-sabitos hacia Panamá ..... 48

3.2 Análisis FODA del plan de exportación de k-sabitos hacia el mercado de Panamá ..... 49

**Conclusiones** ..... v

**Recomendaciones** ..... vi

**Anexos**.-

# Índice de tablas e ilustraciones


*Tabla: 1 Principales Fábricas Productoras de Casabe* ..... 6
*Tabla: 2 Volumen y Valor de la Producción de Casabe* ..... 13
*Tabla: 3 Valor de las Exportaciones de casabe* ..... 13
*Tabla 4 Principales importadores de yuca* ..... 26
*Tabla: 6 Datos Generales de Panamá* ..... 36
*Tabla 7 Principales socios de importación a Panamá* ..... 37
*Tabla: 8 Principales socios de exportación desde Panamá* ..... 38
*Tabla: 9 Principales socios de importación de Casabe a Panamá* ..... 38
*Tabla: 10 Principales socios de exportación de casabe desde Panamá* ..... 39
*Tabla: 11 Logística de transporte de los k-sabitos* ..... 45
*Tabla: 12 Cantidades de productos por caja* ..... 46
*Tabla: 13 Análisis FODA* ..... 49

*Ilustración: 2 Proceso de exprimir almidón* ..... 18
*Ilustración: 3 Proceso de moldeado* ..... 18
*Ilustración: 4 Proceso de rociado de ajo* ..... 19
*Ilustración: 5 Proceso de empaque* ..... 19
*Ilustración: 6 Proceso de distribución* ..... 20
*Ilustración: 7 Exportaciones Totales Enero-Diciembre 2017* ..... 28
*Ilustración: 8 Inversión Extranjera Directa* ..... 29
*Ilustración: 9 Balanza Comercial* ..... 32
*Ilustración: 10 Exportaciones* ..... 33
*Ilustración: 11 Exportaciones hacia panamá 2011* ..... 34
*Ilustración: 12 Importaciones desde Panamá* ..... 35
*Ilustración: 13 Importaciones Dominicanas desde Panamá* ..... 36
*Ilustración: 14 Proyección de ventas* ..... 42

## Dedicatorias

A mis padres, a mi familia, a todo el que ha aportado ese granito de arena y me ha apoyado tanto en mi formación académica como en mi crecimiento personal y espiritual.

**Leidy E. Rodríguez Taveras**

Principalmente a mi madre y a mi padre, que siempre estuvieron conmigo apoyándome para que no dejara de esforzarme cada dia y demás familiares que aportaron para mi desarrollo personal y profesional.

**Nelson A. Pimentel**

Para mi padre y mi madre, los cuales desde el inicio de la carrera siempre han estado a mi lado dándome apoyo y motivación para cada día esforzarme más, por igual a mis compañeros de clases y profesores que han aportado en mi desarrollo de la carrera de manera personal y profesional.

**Angel Miguel Severino Rojas**

## Agradecimientos

A Dios, a mis padres, a mi familia, a mis compañeros, a mis amigos, a los maestros que me han acompañado es tan importante trayecto, a los dueños y ejecutivos de la Empresa GuaraguanóFood SRL que nos han brindado todo su apoyo en este proyecto y a todo aquel que de una forma u otra fue partícipe de esta etapa tan importante en mi vida que casi culmina.

**Leidy E. Rodríguez Taveras**

A Dios y a mis padres por darme la motivación cada día para poder alcanzar mis objetivos, a los miembros de mi familia que aportaron en mi desarrollo académico, a cada profesor y asesor que me dio una enseñanza o consejo para mi desarrollo profesional. La empresa Guaraguano por su valiosísima asistencia en el desarrollo de esta monografía.

**Nelson A. Pimentel**

Primero dar gracias a Dios, luego a mis padres, familiares y todos los amigos, compañeros de clases, maestros y compañeros de trabajo que han aportado en el transcurso de mi desarrollo académico, a los asesores que nos han brindado ayuda y enseñanza en el desarrollo de este trabajo, también dar las gracias a los dueños y empleados de la empresa Guaraguano que nos han dado una gran asistencia con muchas informaciones necesarias para poder desarrollar esta monografía.

**Angel Miguel Severino Rojas**

## Resumen Ejecutivo

El objetivo de este monográfico fue realizar un plan de exportación de productos a base de casabe tipo snacks de nombre k-sabitos hacia Panamá, considerando que k-sabitos está dentro de los tipos de snacks producidos en tierras dominicanas y ha tenido una gran demanda dentro de República Dominicana y en mercados extranjeros como Estados Unidos y Canadá, lo cual deja en evidencia que si se procura el consumo de dicho producto en otros mercados. Por consiguiente, y considerando estos factores, se decidió crear un plan de exportación de k-sabitos a Panamá, con el propósito de expandir el producto a nivel mundial y darle reconocimiento a mundial a la empresa Guaraguanó y a sus productos. Luego de investigar desde la historia del casabe hasta el comercio con el país de Panamá se determinó que la implementación del plan de exportación sumaría a la empresa la apertura a nuevos mercados y por tanto el incremento de su producción para exportar la cantidad demandada en este nuevo mercado viendo como una puerta a realizar en el futuro negociaciones con demás países de la zona de América del Sur

# Introducción

Este trabajo monográfico para optar por el título de licenciado en negocios internacionales pretende contextualizar a los lectores sobre los pasos y requisitos necesarios para la exportación de un producto y surge a raíz de la identificación de una oportunidad de negocios al exportar los nuevos productos tipo snacks de la empresa Guaraguanó a Panamá, en específico los k-sabitos que son un producto hecho a base de yuca.

A través de la historia, la humanidad ha cultivado una gran variedad de plantas para su alimentación, más de 7,000 para dar una idea; de las cuales en la actualidad 20 de estas especies aportan el 90% del alimento mundial y solo cuatro de estas especies tales como: el maíz, el trigo, el arroz, y la yuca proveen más de la mitad de dicho porcentaje.

En todos los países de Latinoamérica y gran parte de los demás países del mundo se consume el casabe o algún producto derivado de la yuca. A continuación, se darán a conocer los procesos utilizados en la fabricación del casabe desde los indígenas hasta la fecha, del mismo modo detallaremos el proceso de distribución de este producto a nivel nacional para tomarlo de referencia para la implementación de la logística de exportación de los mismos en nuestro mercado meta, Panamá.

Para realizar este trabajo se han tomado en cuenta un sinnúmero de criterios y teorías aprendidas en las diferentes materias cursadas a lo largo de nuestra carrera de negocios internacionales. Las asignaturas que mayor influencia tuvieron en la realización de este trabajo fueron Operaciones de exportación, Logística y cadena de suministros, estrategias generales y competitivas.

En esta monografía se encuentra plasmada toda la información referente a la factibilidad de exportar el producto de tipo snacks llamado K-sabitos a Panamá. Se detallan los aspectos como el proceso de fabricación del producto, la logística desde la fábrica hasta el consumidor final en panamá, costos de producción, costos de transporte, costos de distribución, costos promocionales, barreras de entrada, documentación requerida por ambos países entre otros.

# Capítulo 1: Antecedentes de las exportaciones de k-sabitos

## 1.1Historia del casabe

Según el informe realizado por (Institucional Dominicana, 2017) la yuca es un tubérculo originario de América, y el principal cultivo de la época precolombina. Los primeros indígenas llamados Tahitianos provenientes del norte de Sudamérica comían la yuca cruda y morían inmediatamente debido a los grandes niveles tóxicos que poseía este alimento, por sus enzimas de glucósidos y cianógenos.

Gracias a su rico sabor fue inevitable dejar de comerla, así que decidieron hacer experimentos y descubrieron que asada o guisada mitigaban el tóxico, de esos experimentos dedujeron que el veneno estaba en el líquido y tras disecarla y transformarla, descubrieron que con ella podían hacer casabe (harina de yuca) un pan más saludable que el de trigo.

A partir de allí, la historia de la gastronomía, especialmente de los dominicanos cambio para siempre y aunque particularmente en algunas regiones de República Dominicana se mantienen dichas tradiciones, como por ejemplo en la comunidad de Barahona, en la costa norte de la isla donde la yuca es secada al sol y convertida en una harina fina con la que preparan unas empanadillas que llaman “naiboas”, también existen recetas de alta cocina que llevan dicha materia prima en platos exquisitos.

Por otra parte, no solo las características naturales de este tubérculo llaman la atención de chefs, cocineros y amantes de la cocina. La diversidad que brinda la yuca a la hora de prepararse es un argumento muy fuerte para que sea elegida.

El casabe que se prepara a partir de la yuca es considerado uno de los crujientes más delgados, fáciles de digerir y masticar, atributos muy atractivos no solo para expertos de la cocina, sino personas del común que disfrutan siempre de un buen plato.

(AtilesBidó, 2003) Fray Ramón Pane enviado por Colón a averiguar las creencias religiosas de los tainos nos brinda la vinculación entre la planta sustento y el mundo mágico y religioso y religioso de los tainos: De las cosas que pasaron los cuatro hermanos cuando iban huyendo de Yaya. Estos, tan pronto como llegaron a la puerta de Bayamanaco y notaron que llevaba casabe, dijeron: Ahí a cabo guároa con el que quiere decir: "Conozcamos a este nuestro abuelo". Del mismo modo Deminan Caracaracol, viendo delante de si a sus hermanos, entró para ver si podía conseguir algún casabe, el cual casabe es el pan que se come en el país.

**Las culturas agrícolas tempranas**

Veloz Maggiolo, M (2012) A diferencia de las culturas recolectoras, cuyos orígenes étnicos son imprecisos, las primeras culturas agrícolas parecen tener base en la vieja sociedad arahuacas de la costa noroeste de Sudamérica. Grandes cultivadores de yuca, los primeros arahuacos en llegar al Caribe trajeron casabe. Las sociedades tempranas con típica decoración pintada y modelada en sus vasijas, y muchas de ellas con un arte que parece estar ligado a remanentes andinos en los cuales la pintura es fundamental, se funden en la costa venezolana y en la isla de Trinidad con sociedad cuya cabecera esta en los sitios del Orinoco

Medio, haciendo uso del modelado que en las islas se mezcla con elementos de la pintura blanca sobre rojo, en cerámicas finas y luego mayor grosor.

## 1.2 Producción de casabe en República Dominicana

(Guaraguanó, 2017) Un pan plano y crocante hecho de harina de yuca, el casabe formaba parte de la dieta de los Taínos. Cuando los españoles llegaron a la isla pronto descubrieron que el casabe tenía ventajas sobre el tradicional pan europeo puesto que no se añeja o le cae moho. Por esta razón, se dice que la conquista de América fue alimentada por el casabe llevado por los conquistadores desde Hispaniola a medida que continuaron el avance en México y otras partes del continente.

Más de 500 años más tarde el casabe sigue siendo un alimento popular en las casas dominicanas. Al igual que el pan convencional este puede ser consumido a diversas horas del día y de muchas maneras. La más común es en el desayuno el cual puede consistir en café y un pedazo de casabe. También se utiliza para acompañar las sopas y los guisados tales como asopados y sancochos. Otras maneras de consumir el casabe incluyen empaparlo en agua y servirlo con huevos fritos o aguacate. Puede también ser cocido al horno y ser servido con un salpicado de sal y aceite de oliva. Para una cena ligera, acompáñalo con una taza de chocolate caliente. Puede también ser utilizado como un alimento en buffet con salsas o dips, de la misma manera que las tortillas, galletas o pan pita. Puede haber maneras más tradicionales de comer el casabe.

Para hacer el casabe, la yuca tiene que ser pelada, lavada, rayada, exprimida, tamizada y después finalmente darle formas con grandes moldes circulares y ser cocida al horno en una placa caliente. Hacer una cantidad grande a escala comercial usando el método tradicional no es una tarea fácil, esta es más apropiada para producir la cantidad necesaria para alimentar una familia.

Hasta hace un par de décadas la producción de casabe era una tradición moribunda en la República Dominicana. La producción estaba restringida a varios productores muy pequeños principalmente en el noroeste del país, y la distribución y las ventas más allá del área local eran casi inexistentes. El casabe fue revitalizado por los productores emprendedores tales como Nicolás Almonte de Casabe Guaraguanó, que en los años 70 adaptó este arte necesitando mucho trabajo adaptar el proceso a una escala más grande donde mucha de la producción es hecha por maquinarias, esto permite volúmenes crecientes de producción. Ahora otros productores han seguido el juego y el casabe se está produciendo en una escala mucho más grande y distribuyendo a los colmados y supermercados alrededor del país, así como a los mercados de ultramar, especialmente los Estados Unidos.

(Presidencia de la República, 2013) en el año 2013 el Presidente Danilo Medina a través del Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario concedió préstamos a los productores de yuca por valor de 56 millones de pesos para el fomento y reforzamiento de los casaberos.

Siguiendo con esta parte según (Agustín González, 2015) las principales industrias de casabe de la República Dominicana están ubicadas en la subregión del Cibao conocida como Línea noroeste, específicamente en la provincia Santiago Rodríguez y sus municipios Monción (conocido como “la capital del casabe”), Villa los Almácigos y Palmarejo.

El casabe es un alimento preparado a partir de la yuca conocida en las tierras americanas desde nuestros antepasados indígenas, siendo uno de los primeros alimentos autóctonos procesados o agros industrializados. Es un alimento natural muy saludable y completo especialmente porque conserva los nutrientes naturales, no contiene colesterol y es rico en fibras, pudiendo ser consumido por personas de todas las edades, solas o acompañadas con otros alimentos.

Se estima la existencia de unas 54 pequeñas y medianas agroindustrias de casabe en todo el país, las cuales trabajan directamente unas 6,000 personas. En su mayoría las industrias utilizan una tecnología artesanal con el involucramiento de las familias en la labor de producir el casabe, que constituye su principal fuente de ingresos.

**Tabla:1Principales Fábricas Productoras de Casabe**

| Productor | Nombre de la Fabrica | Nivel |
|---|---|---|
| **Jeannette Peralta** | **Alimento Fortuna S.A** | **Sistema** |
| **Nicolás Almonte H.** | **Guaraguano** | **Sistema** |
| **Javier Izquierdo** | **El Taino** | **Sistema horno de gas** |
| **René Almonte** | **Casabe Mio** | **Artesanal** |
| **Paulino Peralta** | **Casabe Paul** | **Artesanal** |
| **Neris Espinal** | **Casabe Guanani** | **Artesanal** |
| **Cristian Valerio** | **El Ideal** | **Artesanal** |
| **Manuel Espinal** | **El Soberano** | **Artesanal** |
| **Federico Jaquez** | **Jaques** | **Artesanal** |
| **Faustino Nuñez** | **Serrano** | **Artesanal** |
| **Milagros Reyes** | **Milagritos** | **Artesanal** |
| **Juan Duran** | **Sabrosito** | **Artesanal** |

Fuente: Consejo Nacional de la competitividad, 2015

El cuadro anterior realizado por el Consejo Nacional de la Competitividad en 2015 desglosa las empresas pioneras y/o industrias del casabe, como se puede apreciar vemos que están ordenada según su nivel en cuanto a los procesos, encabezando la lista las 3 que poseen sistemas para la fabricación de la misma, seguido de las que aun fabrican de manera tradicional, como es la artesana.

(Presidencia de la Republica, 2015) el presidente del Clúster de Casabe agradeció al Presidente por tomar en cuenta este sector productor del país y explica que de la producción de casabe en las fábricas instaladas en la Región Noroeste el 32% es para la exportación y la restante al consumo nacional.

Una ventaja adicional de la producción creciente es que emplea a una cantidad significativa de personas (especialmente mujeres) en áreas rurales, y actúa como un incentivo para evitar la migración a las ciudades o al extranjero. Monción tiene una población de 14,000 personas y se estima que 4,000 se ganan la vida directamente o indirectamente en la industria del casabe. Aunque en el área de Monción se localizan muchos productores pequeños y medianos, estos están trabajando juntos pues crearon una asociación de productores de casabe para promover el producto.

El desafío para estos productores es aumentar el renombre del casabe, que todavía se considera como un alimento humilde. Los productores estresan su flexibilidad y lo saludable que es. Es libre de grasa y rico en fibra, por ejemplo, y aunque no está certificado formalmente, la yuca usada para prepararlo es casi siempre orgánica. A pesar de ser libre de preservativos, el casabe tiene una vida útil de hasta ocho meses, algo que los españoles estuvieron agradecidos de saberlo. Los productores también desean cambiar la imagen del casabe y convertirlo en un producto gourmet para el mercado doméstico e internacional. Hay ya algunas buenas ideas en acción, muchos productores están produciendo distintas variedades incluyendo casabe condimentado con ajo, o como postre (relleno de casquitos de guayaba o de dulce de piña) y casabes para buffet para servir con salsas o dips.

La definición de Nicolás Almonte del casabe gourmet es "Casabe hecho con amor”.

## La preparación del casabe

(Roberto Cassá, 2003). La elaboración del casabe a partir de la yuca amarga conllevaba un exigente proceso de elaboración. Esa labor era realizada exclusivamente por mujeres, las cuales también intervenían en fases del trabajo agrícola. Adicionalmente, al igual que en la generalidad de los pueblos americanos y del mundo, la fabricación de cerveza derivada de la yuca era potestad exclusiva de las mujeres tainas, y estaba estrechamente asociada con las claves del sistema alimenticio.

El proceso de preparación iniciaba con la recolección de la yuca en los montones por parte de mujeres. A continuación, procedían a pelar y rallar el tubérculo, con ayuda de un guayo, instrumento fabricado con roca porosa de origen volcánico, del cual hay abundantes ejemplares en los museos arqueólogos del país.

El siguiente paso consistía en extraer la sustancia venenosa, colando la masa dentro de una manga de cestería denominada cibucán, que permitía exprimirla y desprender el líquido contentivo de la sustancia toxica, La masa seca se distribuía sobre un artefacto liso de barro denominado burén, el cual se colocaba sobre el fuego para el cocimiento de la torta del casabe, Estas debían consumirse de inmediato, bien caliente, lo que se llevaba a cabo una vez al día en compañía de alimentos complementarios. La búsqueda del complemento se debía a que el casabe era un alimento muy rico en calorías, pero con una concentración baja en proteínas.

El líquido se desprendía del cibucán no se dejaba perder, sino que se recogía en vasijas. Del mismo se podrían desprender varios usos. Durante las primeras horas era extremadamente venenoso, propiedad que utilizaban los tainos cuando las tribus decidieron acudir al suicidio colectivo para escapar de las crueldades de los conquistadores. Esta propiedad también podría ser usada en la pesca, como medio cómodo para capturar los peces. Pero casi todo el jugo se almacenaba para ser procesados a ulteriores transformaciones. La principal de ellas, por lo que se puede desprender de las crónicas, era el tipo de cerveza que comúnmente consumían.

**Proceso de fabricación del casabe tradicional**

(FAO, 2014) Actualmente el proceso de producción de casabe utilizado en una agroindustria de República Dominicana inicia con la Recepción de la materia prima: La yuca fresca se recibe en sacos, se pesa y se eliminan las raíces que presenten daños por podredumbre.

**Lavado:** La yuca se coloca en una pila de agua potable para quitarle la tierra que tiene adherida y otros materiales extraños.

**Despuntado y raspado:** Con un cuchillo se cortan los dos extremos de la raíz y luego es raspada con un raspador (hecho de una tapa de latón) para despegar la cascarilla.

**Rallado:** La yuca limpia es colocada en un rallador (guayo), que consiste en una placa de metal montada sobre un cilindro de madera soportado en un eje, el cual es accionado por un motor eléctrico. En algunas zonas todavía se usa un método manual.

**Prensado:** La yuca rallada (catibía) es sometida a un proceso de prensado con una palanca para extraerle el agua y parte del almidón. Luego, se la coloca en sacos de propileno y se somete a presión por medio de tronco (palanca con piedras en un extremo y que hacen presión). En algunas plantas se han adaptado prensas de tornillo.

**Cernido:** La yuca prensada es pasada por un tamiz metálico con orificios de unos 2.5 mm.

**Horneado o cocción:** La catibía cernida se pone en el molde y se cuece en la superficie del burén; éste es una meseta de bloques de cemento cubierta por una losa de concreto de unos 7 cm de espesor, de 1 m de ancho por 4.5 m de largo, sobre la cual son cocidas las tortas: El horno en la parte posterior tiene dos ventanas que le sirven para alimentación de leña y aire.

**Cortado y empaque:** Las tortas se cortan en cuartos con una sierra circular, se envuelven en papel y se amarran con hilo.

**Empaque:** Se utiliza como material de empaque bolsas de papel, sin embargo, puede utilizarse cualquier tipo de saco impermeable. Las tortas destinadas al mercado externo son embaladas en cajas de cartón con capacidad para 10 tortas.

Todo este proceso debe llevar ciertos controles de calidad en diferentes aspectos como son descritos a continuación por la FAO.

### Higiene

La yuca fresca es un alimento húmedo, levemente ácido, susceptible al crecimiento de bacterias y mohos.

Por ésta razón y con el objetivo de reducir al mínimo su contaminación, se recomienda mucha higiene en su procesamiento. De igual forma es importante utilizar agua limpia y clorada.

### Control de la Materia Prima

La yuca fresca no debe mostrar daños por microorganismos ni por insectos, asimismo, no debe tener magulladuras, ni cortes serios en la corteza.

### Control del Proceso

En vista que el proceso es muy manual es difícil obtener un producto siempre igual. Sin embargo, se debe poner atención en las etapas de prensado y horneado.

En la parte tecnológica la República Dominicana ha avanzado con empresas que han adquirido maquinaria para tener un proceso más eficaz y más higiénico dado que la mayor parte del proceso de elaboración del casabe se realiza a mano, debido a que a pesar de que es una de las industrias más antiguas se mantiene en un alto nivel artesanal, lo cual no favorece la obtención de un producto con alto estándar de calidad, uniformidad y bajo costo aunque favorece la creación de empleos en la zona de producción económicamente deprimida.

La escasa tecnificación de la industria es un factor que le resta competitividad al casabe criollo. No obstante, la industria del casabe especialmente de Monción presenta una serie de ventajas para incrementar su potencial de mercado y mejorar sus perspectivas.

En el aspecto tecnológico la producción de casabe necesita la aplicación de tecnologías modernas de producción y estandarización de la producción. Esfuerzo que corresponde a los sectores privados involucrados con el concurso de las instancias del sector público.

La República Dominicana es uno de los países de mayor producción de casabe, que tiene mayor ventaja con respecto a otros países para aumentar su producción, a través de la tecnificación de la industria, aumento de la oferta y suplir el mercado nacional que todavía soporta un mayor volumen de oferta para el consumo interno.

**Tabla: 2 Volumen y Valor de la Producción de Casabe**

| Año | Volumen de producción unidades de casabe |
|---|---|
| 2002 | 8,557,320 |
| 2003 | 8,603,532 |
| 2004 | 7,519,600 |
| 2005 | 9,202,776 |
| 2006 | 10,540,400 |

Fuente: (Elaborado con datos de los productores y Banco Central, 2008.)

Según los datos del cuadro anterior, el volumen de la producción nacional de casabe ha crecido de manera sostenida en los últimos años de 8.6 millones de unidades en 2002 a 10.5millones de unidades en 2006, con una tasa de crecimiento de la producción de 6.24%. El valor de la producción en cambio tuvo un comportamiento diferente a la producción al caer de US$4.3 millones en 2002 a sólo US$1.9 millones en 2004, recuperándose nuevamente a cerca de US$ 4.0 millones de en 2006.

Estos descensos en los valores de la producción estuvieron influenciados por los problemas que afectaron la economía, principalmente, en los años 2003 y 2004 que hubo una fuerte inflación, inestabilidad de la moneda con relación al dólar. Esto redujo el poder adquisitivo de la población afectando de esta manera a la industria.

**Tabla: 3 Valor de las Exportaciones de casabe**

| Año | Valor US$ |
|---|---|
| 2002 | 675,866 |
| 2003 | 435,327 |
| 2004 | 408,366 |
| 2005 | 623,709 |
| 2006 | 772,013 |
| 2007 | 764,128 |

Fuente: Elaborado con datos de las empresas y Banco Central, 2008

En la República Dominicana solo una pequeña parte de la producción se destina a la exportación, siendo un subsector generador de divisas. En el período 2002-2006, según los datos del cuadro anterior, se realizaron exportaciones por un valor promedio anual de US $583,056. Actualmente cerca del 20% de la producción se dedica a la exportación.

La investigación realizada en la industria indica que la producción nacional de casabe tiene muchas posibilidades de expandir aún más su mercado, tanto en el mercado nacional a comunidades donde todavía la producción nacional no llega, como a la exportación para satisfacer el consumo étnico en los Estados Unidos donde reside una importante colonia de dominicanos y a Europa, entre otros países donde el casabe dominicano ha comenzado a introducirse y ya se conoce el producto.

## ATRIBUTOS DEL CASABE

Definido por (Nicolás Almonte, 2017) El casabe es un producto alimenticio importante elaborado a través de la yuca y tradicionalmente ha formado parte de la dieta de los habitantes del país. Es considerado como un elemento energético.

En términos de carbohidratos total, su nivel de energía es de 343 kilo-calorías sobre 100 gramos y es bajo en proteínas (1,3%). Dado su sabor neutro tolera la incorporación de otros ingredientes en su elaboración como medicinas y minerales esenciales, harina de ajonjolí, maní o soya, los cuales no solamente modifican sus bondades organolépticas, sino que mejoran sus atributos nutricionales. (Guaraguanó, 2017)

Indagaciones y sondeos anteriores esclarecen que de los requerimientos mínimos diarios el casabe puede aportar 23% de tiamina (vitamina B) y 30 % de niacina. De acuerdo con los criterios establecidos para otros alimentos, el casabe posee una relación ideal calcio/fósforo. (Guaraguanó, 2017)

El contenido de calcio es alto comparado con el pan blanco, la harina de trigo, el arroz, las hojuelas de maíz y el maíz procesado, su contenido de hierro es más alto que otros productos alimenticios.

Aseguró el investigador que en algunas pruebas epidemiológicas indican que el mayor consumo de fibra puede contribuir a reducir la incidencia de ciertas enfermedades como la diabetes, las afecciones coronarias el cáncer de colon y distintos trastornos digestivos. (Guaraguanó, 2017)

La yuca como producto esencial para elaborar el casabe, constituye el principal sistema de producción del renglón raíces y tubérculos en República Dominicana, es una de las plantas más antiguas cultivadas en el nuevo mundo. A la llegada de Cristóbal Colón, habían transcurrido más de 25 siglos de un descubrimiento hecho por los indios.

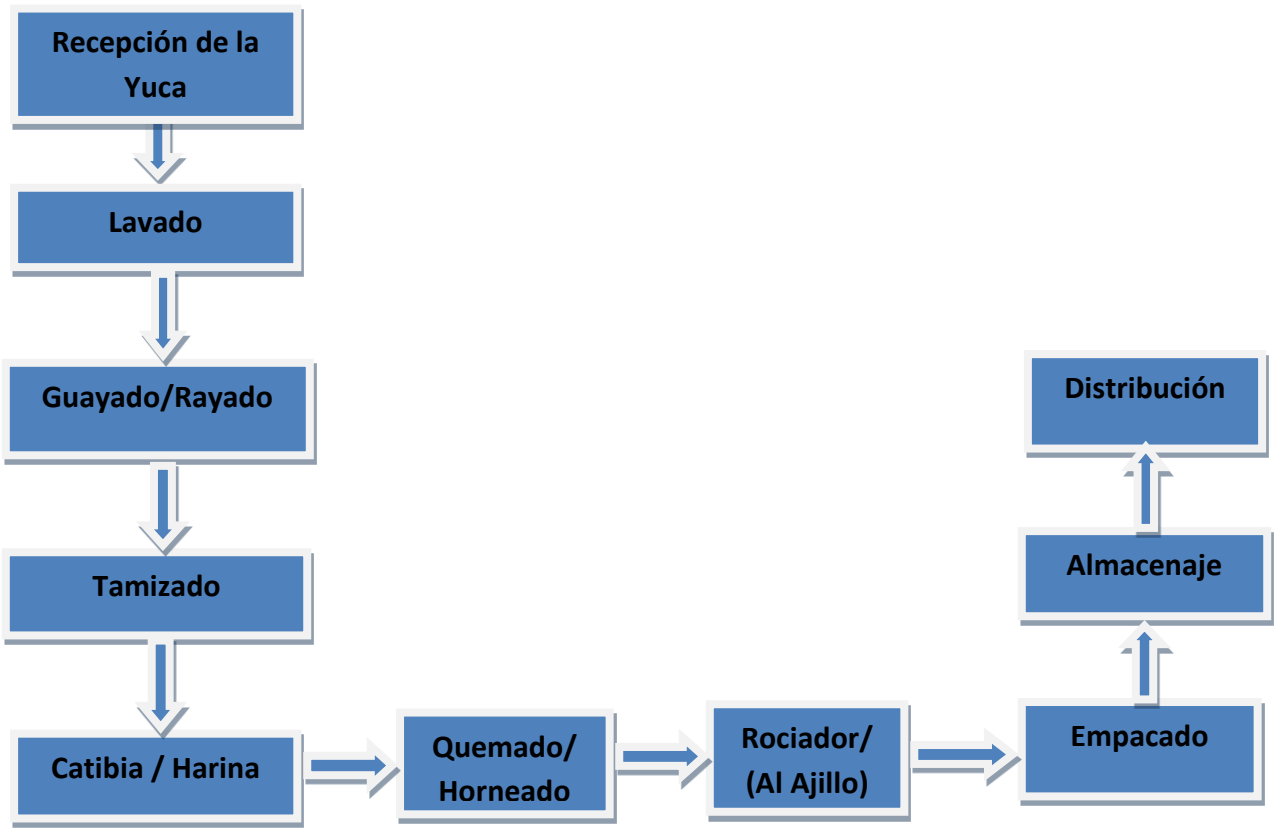
Los métodos de preparación del casabe son bastante similares en Venezuela, Brasil, Colombia, Cuba y República Dominicana prácticamente son los mismos y está ligada a diversos factores que incluyen el volumen de raíces de yuca cosechadas.

Según (Guaraguanó, 2017) contenido de fibra dietaria (soluble + insoluble) en diferentes productos.

Con respecto a otros alimentos, el casabe tiene 9% de fibra dietaria, en relación con el pan de trigo que tiene 4.61%, las hojuelas de avena que tiene 7.66% y el arroz que respectivamente tiene 4.64%.

Este tubérculo es muy rico en hidratos de carbono en forma de almidón (25, 3 gramos 100 gramos), por lo que el aporte calórico es considerable. Entre su modesto aporte en nutrientes, destaca la presencia de vitamina C, B2, B6, magnesio y potasio.

## 1.3Proceso de Producción de snacks en base de casabe




Fuente: Guaraguanó Dominicana, 2017

Este proceso inicia con la recepción de la yuca todas las tardes luego de ser cortada en la cosecha, se recibe en sacos y se les saca las raíces.

Luego de esto pasan a las maquinas que se encargan de limpiar la yuca, quitarle toda la arena negra y por igual ir sacando las que se ven en peores condiciones para poder pasar al siguiente paso.

En este paso la yuca es pasada a las maquinas que se encargan de pelar la yuca y luego guayarla para que este pase a verse en una forma pastosa y aguada.

**Ilustración: 1 Pelado de yuca**

Después de haber sido guayada se pasa a una maquina en forma de una prensa la cual funciona para exprimir la yuca ya guayada y con esto sacar todo lo que es el almidón ya que no puede ser consumido y así también la yuca se convierte en harina para poder seguir su proceso y llegar al producto final.

**Ilustración: 1 Proceso de exprimir almidón**

Ya con toda la yuca hecha harina se pasa al área donde están los hornos los cuales son utilizados para hornear la harina en diferentes moldes dependiendo la presentación del producto, se inserta la harina en los moldes se encienden los hornos y se hornea la harina por ambos lados hasta que queda totalmente horneada para luego pasar a un horno especial el cual hace la especie de función de un microondas y sirve para dorar el casabe.

**Ilustración:2 Proceso de moldeado**

**Ilustración: 3 Proceso de rociado de ajo**

Al ser sacado el casabe ya con su forma del horno se va descargando cada molde en una maquina la cual se utiliza para rosear el ajo que da sabor a ¨al ajillo¨ al casabe. Cuando ya se tiene el casabe terminado y con el ajillo ya roseado se procede a la parte de empaquetamiento en una maquina especial para empacar la cual puede hacer 60 paquetes por minuto, luego de estar ya empacados se ordenan y se ponen en las cajas las cuales se sellan y quedan listas para ser enviadas.

**Ilustración: 4 Proceso de empaque**

Las cajas ya listas se distribuyen de dos maneras, en el almacén de Monción se quedan todas las cajas que serán distribuidas en la parte norte del país, luego la otra mercancía se envía al almacén de Santo Domingo, dicho proceso se realiza 3 veces a la semana y ya en el almacén de Santo Domino la mercancía es distribuida en los distintos supermercados y almacenes que revenden el producto.

**Ilustración: 5 Proceso de distribución**

## 1.4 Origen y evolución productos k-sabitos

El producto k-sabito según (Andrés Almonte, 2018) es un producto que surge como derivado del casabe tradicional, este ante la necesidad del mercado de un producto más prácticos, asequibles y cumpliendo estándares que los casabes anteriores no cumplían, como lo es un empaque que se ajusta a la comodidad de quienes demandan ese producto y a la vez ofreciendo más higiene y comodidad. K-Sabitos Picnic al Ajillo, más que unas galletas convencionales, la caja contiene 24 K-Sabito´s Picnic Al Ajillo de 11g (0.38 OZ), Cada

paquete viene individualmente sellado, perfecto para ser llevado en porciones para reuniones, loncheras, viajes por carreteras.

En principios cuando la compañía aún no se había industrializado como lo está actualmente, el método utilizado para la obtención de la forma que tiene K-Sabitos's Picnic Al ajillo, era cortar la parte inferior del vaso de metal y con esto lo utilizaban como molden, el cual era puesto en un casabe tradicional mientras se encontraba en el horno y así lo convertían en un casabe más reducido. Ya en la actualidad cuentan con diferentes métodos para obtener la forma de este, como lo son las diferentes maquinas, molden con tamaños y dimensiones de acuerdo al k-sabito que se vaya a realizar, entre otros utensilios que se utilizan para la fabricación del mismo, haciendo el proceso más rápido y más seguro.

Cuando el producto K-sabitos's Picnic fue introducido al mercado, el nombre con el que fue introducido fue con Galletisabe, nombre que no dio buenos resultados y llamo poco la atención de los clientes. No fue hasta un viaje realizado por el fundador de la empresa Nicolás Almonte, y el actual gerente general de la empresa Guaraguanó, Andrés Nicolás Almonte quien es su hijo, hacia Isla Margarita, donde vio un producto similar con ese nombre, este llamo la atención del joven y lo trajo hasta al país y lo registro, corriendo con suerte ya que este no había sido registrado antes.

El único obstáculo que tuvo ante la obtención permanente del nombre fue que al nombre ser ‘’K-sabitos’’ nombre que pronunciado suena igual que casabito, diminutivo de casabe, le exigían que le agregara una sub-marca para poder proceder a la registración del mismo y es luego de esto que se le ocurre la brillante idea de agregarle a dicho nombre, el nombre de la empresa que es Guaraguanó y es ahí de donde surge el magnífico nombre de K-sabito’s Guaraguanó, Nombre que ha tenido una excelente aceptación a nivel nacional.

## 1.5 Historia de empresa Guaraguanó

La historia de la empresa (Guaraguanó dominicana, 2016) inicia cuando un empleado del correo del municipio de Monción, comienza a llevar en el baúl de su carro, junto con la correspondencia que le toca llevar a Santiago, tortas de casabe a las cuales buscaba salida vendiéndoselas a particulares y a algunos comercios que le hacía encargos. En uno de esos viajes, cuando la venta iba aumentando, se encontró en el camino un motor eléctrico, e inmediatamente pensó en instalar una fábrica de casabe en la cual podría utilizar ese motor para moler la yuca y así producir mayor cantidad. Renunció a su empleo en el correo y se dispuso a industrializar el casabe.

El 16 de julio de 1976 comenzó una humilde empresa con cuatro burenes de baro, un molino eléctrico y una prensa de palos y piedras. Presentaba su producto empacado en papel amarillo del de los colmados.

Así se convirtió Nicolás Almonte en el pionero de la industrialización del casabe. Fue buscando nuevas formas de acomodación y rendimiento en la molienda de la yuca, la extracción del zumo amargo, para la preparación de la catibia, inventó la plancha del cemento, plancha de gas y el uso del motor eléctrico en la fabricación del casabe.

La industria del casabe se ha ido desarrollando, poco a poco y, hoy el casabe se ha convertido en un plato de preferencia en todos los ambientes tanto en el país como en el extranjero.

Hoy, desde hace más de veinte años Casabe Guaraguanó, C. por A. Se ha mantenido como la empresa líder en la fabricación del mejor casabe, con su marca mundial CASABE GUARAGUANÓ cuyo nombre proviene del jefe indígena que gobernaba el pueblo en aquel entonces, hoy llamado Monción.

Gracias a esta iniciativa del Sr. Almonte, hoy en día al municipio se le conoce como la Capital del Casabe.

El Casabe Guaraguanó es un alimento de primera calidad, cuya producción y consumo se conoce desde los indígenas. Los indígenas utilizaban la yuca para fabricar casabe que era su principal alimento. Antes de la llegada de Cristóbal Colón, en el año 1492, ya los aborígenes eran expertos en el cultivo de la yuca y la elaboración del casabe.

Hasta mediados de los años setenta (70), el casabe se producía en forma rústica y casi con la misma técnica antigua que utilizaban nuestros ancestros: casi en todas las casas de nuestros campos, en la sierra, había un burén para hacer casabe que consumía la familia para su alimentación. Este producto, tan utilizado en la dieta familiar no se ofrecía a la venta en los colmados y supermercados.

Desde el año 1976, empresas Guaraguanó vienen haciendo el mejor casabe dominicano, el cual posee un sólido liderazgo dentro del mercado nacional e internacional. Esto debido a la constante renovación, diversificación y acumulación de experiencias productivas.

Prueba de esto es que se ha mantenido en el gusto y la preferencia de los consumidores de dicho producto, saben que este casabe es el mejor por su suavidad, frescura y por supuesto, una calidad indiscutible. “Siempre la empresa se ha comprometidos con brindarles la mejor calidad, manteniendo siempre la tradicionalidad de hacer el mejor casabe dominicano del cual nuestros consumidores se pueden sentir orgullosos de tener este producto totalmente de nuestro pueblo.” (Nicolás Almonte, 2017)

# Capítulo 2: Exportación de K-sabitos

## 2.1 Origen y evolución de las exportaciones de casabe

Así, siguiendo a Nicolás Almonte (2018) Encontramos que Guaraguanó Foods SRL fue la primera empresa dominicana fabricante de casabe que exportó el producto a mercados internacionales. En 1978 realizaron su primera exportación hacia Estados Unidos con el casabe de forma cuadrado conocido como el casabe tradicional, en ese entonces la empresa se llamaba, industria del Casabe Almonte.

Más tarde Andrés Almonte (2017) afirma que gracias a instituciones como el CEI-RD, que ha brindado apoyo incondicional en ese ámbito. Ha tenido la oportunidad de adquirir clientes en Canadá, a quienes les exportan desde el año 2013 e Islas Tórtolas, desde el año 2017. El caso de Islas Tórtolas ha sido un caso muy particular ya que es una isla en la que no se conocía el casabe. Esto ha sido de suma relevancia para el crecimiento de la empresa ya que ha permitido incrementar la base de clientes internacionales.

La feria Agroalimentaria sigue siendo la base para ir contactando e incrementando los nuevos clientes internacionales y logrando el objetivo que quiere lograr el gobierno dominicano que es apoyar la iniciativa que pueda ayudar a los dominicanos prosperar para así lograr una mejor vida. (CEI-RD, 2017)

**Producción mundial del casabe**

En la actualidad se produce en Colombia, Guatemala, Belice, Haití, República Dominicana, Honduras, Brasil y Venezuela. La República Dominicana y Venezuela son los países principales productores de casabe.

**Consumo mundial de casabe**

En vista de la historia de donde nace el casabe, los mayores países consumidores de casabe son los países donde en sus inicios eran resididos por indígenas y tainos los cuales cultivaban la yuca para su consumo, se pueden mencionar países tales como Cuba, donde su tradición en la cena navideña es tener casabe, Venezuela que es por igual uno de los productores y consumidores importantes de casabe seguidos de Panamá los cuales no son productores pero si importadores de casabes debido a su consumo como costumbre tradicionales.

## 2.2 Mayores países importadores de casabe

**Tabla 4 Principales importadores de yuca**

| Principales importadores de yuca y productos derivados | |
|---|---|
| **País** | **Valor (miles de USD)** |
| China | $1,426,965.00 |
| Tailandia | $385,499.00 |
| Estados Unidos | $228,410.00 |
| Reino Unido | $135,809.00 |
| Países Bajos | $101,150.00 |
| Japón | $91,498.00 |
| Canadá | $88,000.00 |
| Francia | $56,007.00 |
| Alemania | $46,547.00 |

Fuente: TradeMap, 2018

En el cuadro anterior se detalla cuáles son los principales países importadores de yuca y productos derivados, donde destaca en gran medida China como principal importador a nivel mundial muy por encima de los demás. Esto sirve de referencia de cuales pudieran ser futuros clientes para los k-sabitos.

**Tabla: 5 Principales importadores de yuca y productos derivados**

*Fuente: TradeMap , 2018*

Grafico comparativo de los montos importados de casabe o productos derivados de la yuca de los principales importadores. Se puede destacar que este tipo de producto tiene gran acogida en países asiáticos, donde por ejemplo solo las importaciones de China, Tailandia y Japón tiene un valor de USD$1, 903, 962,000.00. Siendo una región muy llamativa para una futura expansión.

## Ilustración:6 Exportaciones Totales Enero-Diciembre 2017

| DIRECCION GENERAL DE ADUANAS | | | |
|---|---|---|---|
| GERENCIA DE PLANIFICACION Y ANALISIS ECONOMICOS | | | |
| EXPORTACIONES TOTALES, ENERO - DICIEMBRE 2017 | | | |
| PESO EN KILOGRAMOS, VALOR FOB EN USD | | | |
| **SUBPARTIDA/ PAISES DESTINOS** | **DESCRIPCION** | **PESO_NETO_KG** | **VALOR_FOB** |
| **1903.00.00** | **Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula, en copos, grumos, granos perlados, cerniduras o formas similares.** | **935,222.02** | **2,105,774.02** |
| ALEMANIA | | 20.00 | 100.00 |
| ANTIGUA Y BARBUDA | | 10.00 | 5.00 |
| ARUBA | | 1,091.00 | 3,624.79 |
| BELGICA | | 3,000.00 | 6,999.90 |
| CANADA | | 17,839.33 | 57,757.17 |
| COSTA RICA | | 48.00 | 432.00 |
| CURAZAO | | 228.00 | 378.00 |
| ESPAÑA | | 18,765.49 | 40,262.96 |
| ESTADOS UNIDOS | | 868,256.26 | 1,905,022.12 |
| HAITI | | 3.00 | 10,970.50 |
| HONDURAS | | 20.00 | 90.00 |
| ISLAS TURCAS Y CAICOS | | 1,090.00 | 1,452.80 |
| ISLAS VIRGENES BRITANICAS | | 919.16 | 3,782.05 |
| ISLAS VIRGENES ESTADOUNIDENSES | | 110.00 | 712.50 |
| PAISES BAJOS | | 638.00 | 860.01 |
| PUERTO RICO | | 19,409.78 | 67,046.06 |
| SAN MARTIN (FRANCIA) | | 3,749.00 | 5,519.37 |
| SUIZA | | 25.00 | 758.79 |
| **Total general** | | **935,222.02** | **2,105,774.02** |
| | | | |
| Nota: Datos provisionales, sujetos a rectificación. | | | |
| Fuente: Departamento de Estadísticas, DGA. | | | |
| Realizado: 11/07/2018 09:40:08 a. m. | | | |
| FIN DEL DOCUMENTO | | | |

Fuente: Dirección General de Aduanas

El cuadro anterior detalla informaciones según la DGA de los principales países donde se exporta casabe en el periodo Enero-Diciembre del año 2017, se puede ver en el cuadro que el país al cual más se exporto casabe en el año 2017 es Alemania y se puede notar cual ha sido la situación en el sentido de exportación del producto en todo el año 2017, estos son los principales países donde se exporta el casabe Dominicano.

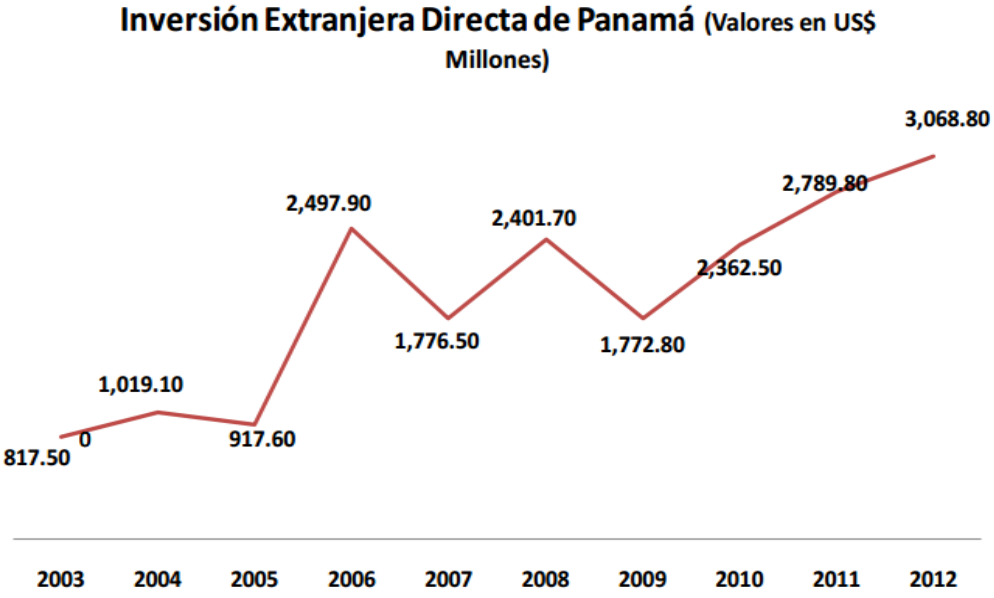
## Análisis del mercado de Panamá

### Descripción de la Economía de Panamá

Según (Ministerio de industria y comercio, 2012) Durante el 2011 la economía panameña se expandió 10.6%, continuando con la marcada tendencia positiva que ha venido registrando desde el 2004, a excepción del 2009 producto de la crisis financiera internacional. Según las estimaciones del Ministerio de Economía y Finanzas junto al Instituto Nacional de Estadística y Censo, la economía de Panamá registró un crecimiento de 11% en el mes de julio del año en curso. Los sectores que propiciaron dicho crecimiento fueron la explotación de minas y canteras, específicamente por el impacto de estas en las exportaciones de oro, la construcción y los sectores transporte y comunicaciones.

La inflación, para el mismo periodo enero-julio del 2012, fue de 4.9%, manteniéndose prácticamente sin variación respecto al año anterior. Los mayores incrementos de precios fueron evidenciados en los alimentos y bebidas (6.8%), transporte (5.1%), así como bienes y servicios diversos. Otras divisiones como esparcimiento, diversión y actividades culturales, junto con viviendas y servicios como agua, electricidad, gas y salud presentaron tasas de variación inferiores al 2.6%. (Cámara de comercio, industria y agricultura, 2012)

**Ilustración: 7 Inversión Extranjera Directa**




Fuente: Elaborado por MIC/DICOEX: Unidad de Estudio Económicos. Datos Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá.

Para el año 2012, se estima que la inversión extranjera directa alcance los US$3,068 millones, repartidos entre los sectores de Turismo, Logística, Tele-comunicaciones, Comercio y servicios en general. La posición de Panamá en términos de este indicador es de perspectiva estable. Esto según los resultados de las principales calificadoras de riesgo como Fitch Ratings (BBB), Moody's (Baa3) y Standard and Poor's (BBB-). (Ministerio de economía y finanzas Panamá, 2012).

**Comercio Bilateral República Dominicana – Panamá**

República Dominicana es un país que se beneficia de su ubicación geográfica, funciona como puente hacia la región del Caribe, así como también hacia el resto del continente americano y los demás países del mundo. Con miras a aprovechar aún más las

mencionadas ventajas, el país, en la primera década del 2000 implementó cinco acuerdos comerciales. Estos son, en orden cronológico: República Dominicana y la Comunidad del Caribe (CaribbeanCommunity, CARICOM por sus siglas en inglés), República Dominicana y Centroamérica, República Dominicana y Panamá, Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA), y el Acuerdo de Asociación Económica con Europa (Economic Partnership Agreement, EPA por sus siglas en inglés). Todos con el objetivo de promover el comercio entre las partes, permitiendo así la expansión y diversificación del intercambio de bienes y servicios.

En cuanto a República Dominicana y la República de Panamá, estas fueron las primeras negociaciones del país con miras a la concretización de un tratado de alcance parcial, iniciando en el año 1985 y entrando en vigencia en noviembre del 2003. Este tratado permite la entrada de 103 productos dominicanos libres de arancel a Panamá. Por su parte, el país tiene acceso a la compra de 101 productos panameños libre de arancel. El Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Panamá, entre los acuerdos comerciales vigentes con los que cuenta República Dominicana, es el único acuerdo bilateral, ya que el resto de los acuerdos vinculan a múltiples países. (MIC, 2012)

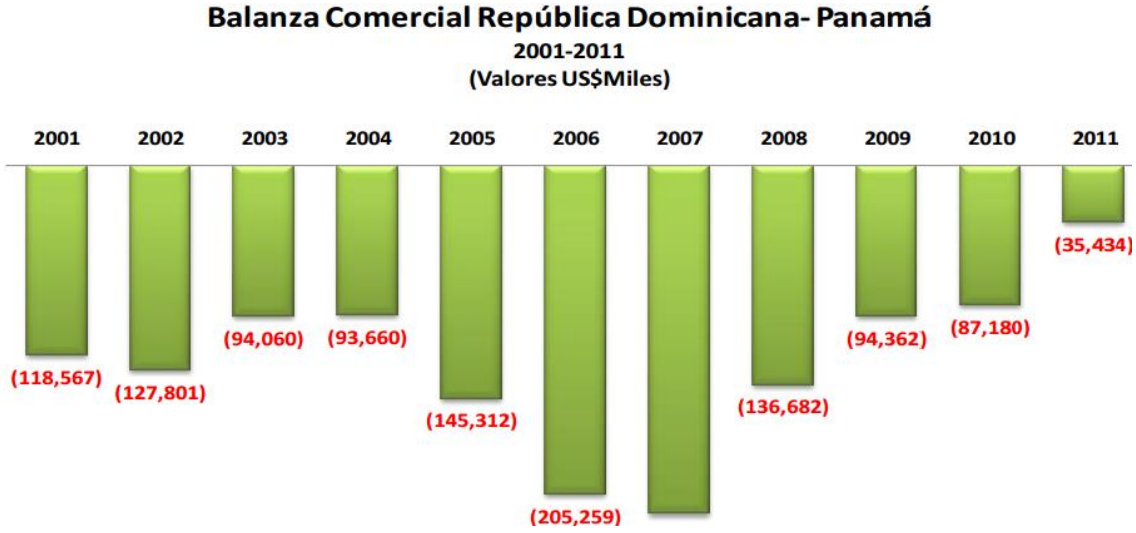
**Balanza Comercial**

Basados en informes realizados por (DICODEX, 2012) El comercio bilateral de República Dominicana y Panamá, desde antes de la entrada en vigencia del acuerdo, ha venido registrando déficit para el país. Sin embargo, a partir del periodo 2006-2007, años en que se observaron los mayores niveles de déficit con US$205.5 y US$216.8 millones

respectivamente, nuestra posición comienza a mejorar con una marcada tendencia positiva para el país.

Destaca el último año analizado, 2011. El déficit comercial de República Dominicana frente a Panamá se redujo a menos de la mitad, pasando de US$87.1 millones en el 2010 a US$35.4 millones.

**Ilustración: 8 Balanza Comercial**




**Fuente:** Elaborado por MIC/DICOEX: Unidad de Estudios Económicos. Datos TradeMap

Los últimos registros de intercambio comercial demuestran que la tendencia que lleva la balanza comercial de disminución del déficit continúa. Para el periodo Enero-Junio 2012, el déficit se redujo en 86.8%, pasando de US$22.5 millones a US$3 millones, evidenciándose una mejora de nuestro país frente a este socio comercial.

**Ilustración: 9 Exportaciones**

Fuente: Elaborado por MIC/DICOEX: Unidad de Estudios Económicos. Datos TradeMap

El comportamiento de las exportaciones dominicanas hacia Panamá en los últimos diez años se ha caracterizado por un ligero, pero constante crecimiento, siendo el más destacado el año 2008. En este periodo se registraron las mayores ventas de productos nacionales hacia ese mercado alcanzando los US$46.5 millones.

Luego de este marcado salto de nuestras exportaciones, impulsado principalmente por la venta de productos pertenecientes, las exportaciones volvieron a sus niveles regulares, manteniéndose con ventas cercanas a los US$25 millones en el 2011.

Panamá se encuentra en el puesto número 22 dentro del total de países compradores de productos dominicanos en el exterior. Los productos dominicanos representan el 0.12% del total de las importaciones panameñas.

Para el período de Enero - Junio 2012, las exportaciones registradas hacia Panamá se duplicaron, pasando de US$8.5 millones a US$17.7 millones. Reportando de tal forma un crecimiento de 108%. Los principales productos fueron “barras de hierro con muescas, cordones, huecos o relieve” (SA-7214.20), “hulla bituminosa, incluso pulverizadas, sin aglomerar” (SA-2701.12), “los demás medicamentos que contengan hormonas cortico-suprarrenales” (SA-3004.39), “café tostado sin descafeinar” (SA- 0901.21” y “cincado” (SA-7217.20), estos concentraron el 52.5% del total.

**Ilustración: 10 Exportaciones hacia panamá 2011**

| Exportaciones Dominicanas hacia Panamá (Valores US$ miles) | | | |
|---|---|---|---|
| Código S.A. | Descripción del producto | 2011 | Participación |
| TOTAL | Todos los productos. | 30,943 | 100.0% |
| 7214.20 | Barras de hierro con muescas, cordones, huecos o relieve producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado. | 4,831 | 15.6% |
| 2701.12 | Hulla bituminosa, incluso pulverizadas, sin aglomerar. | 4,423 | 14.3% |
| 3004.39 | Los demás medicamentos que contengan hormonas cortico-suprarrenales. | 2,952 | 9.5% |
| 0901.21 | Café tostado sin descafeinar. | 2,635 | 8.5% |
| 7217.20 | Cincado. | 1,236 | 4.0% |
| 3923.90 | Los demás artículos para el transporte o envasado de plástico. | 1,205 | 3.9% |
| 1301.90 | Las demás gomas, resinas, gomorresinas y balsamos. | 967 | 3.1% |
| 2309.90 | Las demás preparaciones del tipo utilizadas para la alimentación | 898 | 2.9% |
| 3924.10 | Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa. | 792 | 2.6% |
| 2008.99 | Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar. | 748 | 2.4% |

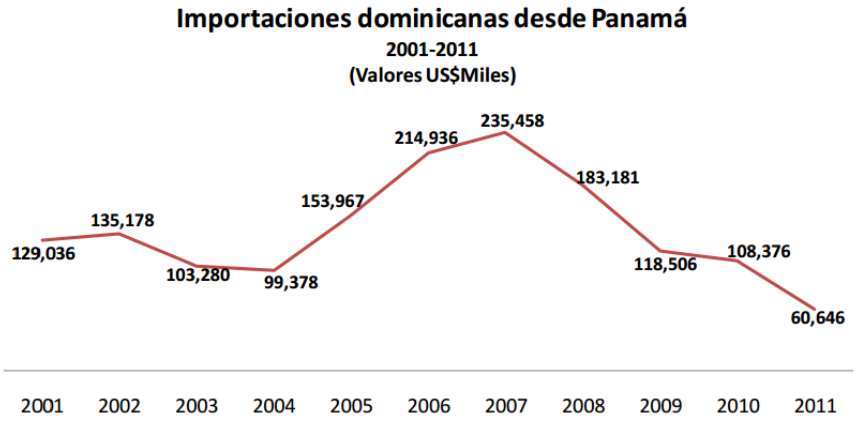
Fuente: Elaborado por MIC/DICOEX: Unidad de Estudios Económicos. Datos de Trademap.

**Importaciones**

En cuanto a las importaciones, a diferencia de las exportaciones, a partir del 2007 registran una tendencia a la baja, lo que explica parte de la trayectoria de nuestra balanza comercial antes mencionada. El nivel más alto se observa en el año 2007, cuando nuestras compras de productos panameños ascendieron a US$235.4 millones. (DICODEX, 2012)

En el último año, 2011, las importaciones totales desde ese mercado fueron de US$60.6 millones equivalentes al 0.33% del total de nuestras compras en el extranjero. Dentro del total de países desde donde adquirimos productos en el exterior, Panamá se ubica en el puesto número 29.

**Ilustración: 11 Importaciones desde Panamá**




Fuente: Elaborado por MIC/DICOEX: Unidad de Estudios Económicos. Datos TradeMap

Las importaciones pasaron de US$31 millones en Enero–Junio 2011, a US$20.7 millones en el mismo período para el año 2012, presentando una reducción de 33.2%. Dentro de los principales productos importados se destacan: “los demás medicamentos preparados” (SA-3004.90), “los demás medicamentos que contengan hormonas cortico suprarrenales” (SA-3004.39) y “los demás calzados con suela y parte superior de caucho” (SA-6402.99).

**Ilustración: 12 Importaciones Dominicanas desde Panamá**

| Importaciones Dominicanas desde Panamá (Valores US$ miles) | | | |
|---|---|---|---|
| Código S.A. | Descripción del producto | 2011 | Participación |
| TOTAL | Todos los productos. | 547,538 | 100.0% |
| 3004.90 | Los demás medicamentos preparados. | 57,843 | 10.6% |
| 3004.39 | Los demás medicamentos que contengan hormonas cortico-suprarrenales. | 30,322 | 5.5% |
| 6402.99 | Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico. | 21,694 | 4.0% |
| 6110.90 | Sueteres, jerseis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares. | 15,747 | 2.9% |
| 6402.91 | Los demás calzados, que cubran el tobillo. | 14,256 | 2.6% |
| 5407.10 | Tejidos fabricados con hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas o de poliésteres. | 13,892 | 2.5% |
| 6204.62 | Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón para mujeres o niñas. | 12,606 | 2.3% |
| 6205.90 | Camisas para hombres o niños, de las demás materias textiles. | 12,519 | 2.3% |
| 6110.20 | Sueteres, jerseis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares. | 11,716 | 2.1% |
| 6204.69 | Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de las demás materias para mujeres o niñas. | 11,678 | 2.1% |

Fuente: Elaborado por MIC/DICOEX: Unidad de Estudios Económicos. Datos de Trademap.

## 2.3 Análisis de mercado de Panamá como importador de K-sabitos

Panamá es un país en desarrollo de ingreso medio ubicado en Centro América, con un sector de servicios logísticos y de transporte muy prospero que favorece a su economía de alto crecimiento. (Globaledge, 2018)

**Tabla: 5 Datos Generales de Panamá**

| Datos Generales de Panamá (2016-2017) | |
|---|---|
| PIB | $100,193,940,880.00 |
| Crecimiento del PIB | 5.36% |
| PIB per Cápita | $24,446.00 |
| Composición del PIB por sector | 69.16% Servicios |
| | 28.67 % Industria |
| | 6.05% Manufactura |
| | 2.36% Agricultura |
| Fuerza laboral | 1,991,732 |
| Tasa de inflación | 0.75% |
| Tasa de desempleo | 5.56% |
| Población | 4,098,587 |
| Crecimiento de la población ( Anual) | 1.59% |
| Importación de bienes y servicios | $26,541,921,400.00 |
| Exportación de bienes y servicios | $23,926,343,100.00 |

Fuente: Globaledge, 2018

En el cuadro se pueden apreciar algunos datos importantes de lo que es la economía, la demografía e información comerciales de Panamá, donde se puede identificar que es una económica con un balance comercial negativo, un crecimiento población estable al igual que la tasa de inflación, un PIB per cápita de los más altos de la región. Panamá es una economía basada principalmente en los servicios y la industria.

En el año 2016 sus principales socios comerciales fueron: Estados Unidos, Singapur y China. Este mismo año los principales productos de exportación del país fueron químicos orgánicos, productos farmacéuticos y maquinaria eléctrica. Las principales industrias del país son: la construcción, materiales de construcción y la azúcar molida**.** **(**Globaledge, 2018).

***Tabla 6 Principales socios de importación a Panamá***

| **Top socios de importación Panamá 2017** | |
|---|---|
| **País** | **Valor (miles de USD$)** |
| China | $6,654,978.00 |
| EE.UU | $6,447,136.00 |
| Japón | $5,463,630.00 |
| Singapur | $5,333,563.00 |
| Colombia | $2,699,759.00 |
| Corea del Sur | $1,642,007.00 |
| Ecuador | $935,806.00 |
| Perú | $930,413.00 |
| México | $915,427.00 |
| Brasil | $632,979.00 |

Fuente: TradeMap, 2018

En el cuadro anterior se puede apreciar el top 10 de socios de importación de Panamá. Donde se puede destacar que ninguna forma parte de Latinoamérica. Lo que es una oportunidad para la República Dominicana de aprovechar el mercado.

**Tabla: 7 Principales socios de exportación desde Panamá**

| Top socios de exportación Panamá 2017 | |
|---|---|
| **País** | **Valor (miles de USD$)** |
| Ecuador | $892,255.00 |
| Japón | $822,531.00 |
| Guatemala | $556,639.00 |
| Estados Unidos | $458,222.00 |
| Países Bajos | $329,941.00 |
| Costa Rica | $268,685.00 |
| Suiza | $142,678.00 |
| Corea del sur | $141,361.00 |
| México | $110,263.00 |
| Jamaica | $91,965.00 |

Fuente: TradeMap, 2018

En el cuadro se destacan los principales socios de exportaciones de la República Dominicana, que de igual manera no hay ningún país de Latinoamérica. Por lo que se puede establecer que los principales socios económicos de Panamá lo componen sus vecinos de Centro América y potencias mundiales por motivos del canal.

**Tabla: 8 Principales socios de importación de Casabe a Panamá**

| z | |
|---|---|
| **País** | **Valor(miles de USD$)** |
| Costa Rica | 164 |
| Ecuador | 10 |

Fuente: TradeMap, 2018

Se puede destacar que de este rubro solo dos países exportan estos productos a Panamá. Por lo que hay un mercado muy amplio que la República Dominicana no está aprovechando, Es por esto que se quiere penetrar este mercado para poder abarcar tanto para la venta local en Panamá, como para la reventa a otros países.

**Tabla: 9 Principales socios de exportación de casabe desde Panamá**

| Top socios exportación casabe Panamá (2017) | |
|---|---|
| **País** | **Valor (Miles de USD$)** |
| Estados Unidos | 123 |

Fuente: TradeMap, 2018

Panamá solo exporta este producto a Estados Unidos, lo que abre la oportunidad de asociarnos con una empresa en Panamá para poder reexportar los k-sabitos a otros países y expandir las operaciones.

**Acuerdo República Dominicana – Panamá**

En julio del año 1985 la República Dominicana suscribe el Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Panamá, el cual fue ratificado en el año 1987 por el Congreso Nacional. Por medio de lo convenido en el AAP RD- PA, se crea la Comisión Mixta Permanente, la cual concluyó la negociación del Reglamento de Aplicación y sus anexos, en el año 2003. Finalmente, en noviembre del año 2003 entró en vigencia el Acuerdo.

Por su carácter de alcance parcial, circunscribe el libre comercio a las mercancías definidas durante la negociación. Teniendo éstas 4 clasificaciones para los que cumplan con las Normas de Origen y que estén especificadas en una de las siguientes listas: Lista de productos de doble vía, lista de productos de la República Dominicana incluidos en una vía,

lista de Productos de la República de Panamá incluidos en una vía y lista de productos establecidos en las Zonas Francas. (MICM, 2018).

Mediante este Tratado entran 103 productos dominicanos libre arancel a Panamá, asimismo la República Dominicana permite la entrada libre de arancel de 101 productos panameños, además hay una lista de productos manufacturados en las Zonas Procesadoras para la Exportación o Zonas Francas. El Reglamento de Aplicación contempla la posibilidad de incluir más productos para que se beneficien del libre comercio.

En materia de Normas de Origen, los productos que se beneficien deben ser originarios de las Partes y estar respaldado por un Certificado de Origen del Tratado expedido por el organismo oficial, que en el caso de la República Dominicana es el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) y para Panamá es el Ministerio de Comercio e Industrias.

Nuestro país en la sección de Administración de Tratados Comerciales y Comercio Exterior ofrece tanto al sector productivo como al sector importador la asistencia técnica para aprovechar las preferencias arancelarias derivadas de dicho Tratado. (MICM, 2018).

## 2.3 Implementación de la logística de exportación a Panamá

**Datos importantes para la exportación**

La logística del proceso de exportación será de la siguiente manera: Los K-sabitos son producidos en Monción, República Dominicana, con los más altos estándares de calidad del mercado y las mejores tecnologías, siempre abiertos a la mejora. Actualmente se producen 60 k-sabitos por minutos, debido a los hornos utilizados y a las máquinas de empaque. Los k-sabitos a nivel nacional son distribuidos de la siguiente manera: la planta de distribución de Monción se encarga de suplir toda la zona del norte o Cibao y de enviar los productos al almacén de Santo Domingo que suple las demás partes del país.

**Plan de exportación**

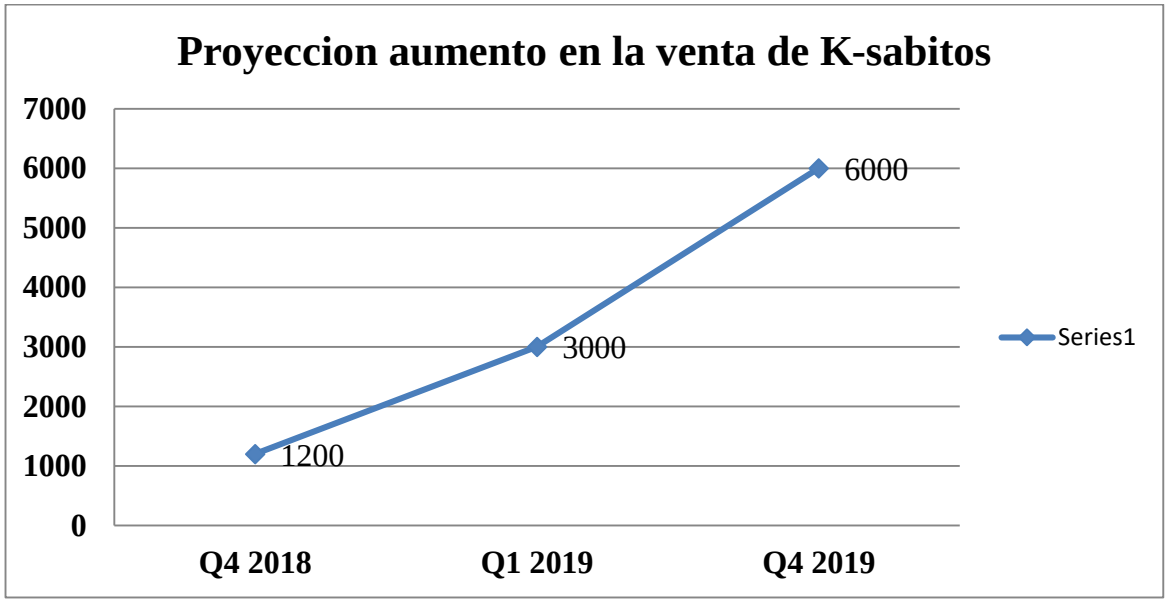
El plan está basado en el régimen aduanal de exportación que permite la salida de mercancías del territorio aduanero nacional para el consumo definitivo en otro país.

Guaraguanó llego al acuerdo con EPA que todas las exportaciones serán realizadas FOB, terminando la responsabilidad de Guaraguanó con la carga al llegar al puerto Manzanillo en Panamá.

Una vez pasado todo el proceso anterior y habiendo realizado el embalaje requerido por nuestro socio comercial, se solicita booking con la línea, en este caso Hamburg Sud, lo que significa la solicitud del espacio en el buque y solicitud de un contenedor para el transporte. Una vez confirmado el booking Guaraguanó retirara el contenedor para proceder

a la estiva del mismo en el almacén de distribución. Se oferto a nuestro socio como movimiento inicial la venta de 1200 cajas de k-sabitos, pero se espera que la demanda suba en el primer trimestre a por lo menos a 3000 cajas.

**Ilustración: 13 Proyección de ventas**




Fuente: elaboración propia

**Precio y contrato**

Guaraguanó firmara un contrato para formalizar la relación comercial con Empresas panameña de alimentos (EPA), de modo que se establezca un jointventure, aplicándolo en una alianza estratégica donde juntos podamos penetrar el mercado de los snacks en Panamá con los K-sabitos, donde se realizara una inversión en conjunto y los riesgos, gastos y beneficios de distribuyen entre las partes. La Empresa Panameña de alimentos (EPA), que es una compañía líder en alimentos procesados en Panamá. Fundada

en 2012, cuenta en la actualidad con cerca de 1.800 colaboradores. En esta asociación EPA nos brindara información muy importante del mercado, los posibles clientes para la venta de los k-sabitos, además del Knowhow de cómo se realizan las operaciones de este tipo de negocios.

El valor negociado de venta por caja es de USD$50.00, teniendo los clientes 30 días para el pago luego de haber recibido los productos. Antes de la entrega el cliente debe enviar una orden de compras debidamente firmada y sellada, con las características y cantidades deseadas de los k-sabitos.

Los pagos desde y hacia el exterior se le será encargado al banco Popular para que realice las transferencias internacionales. Además del export factoring para delegar al banco las gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar internacionales.

Habiendo realizado esta parte Guaraguanó realizara toda la documentación necesaria para la exportación de los k-sabitos a Panamá, estos documentos son:

- Declaración única Aduanera (DUA)

Es un documento con el que se busca tener todas las informaciones relativas a los actores del comercio internacional de nuestro país y las condiciones de las operaciones de compra y venta internacional. (Aduana de la República Dominicana, 2018).

- BL (Bill of Landing)

Es el conocimiento de embarque. (Banco Popular de la República Dominica, 2018)

- Factura comercial
- Permiso de aduana Fitosanitario

Es un documento oficial emitido por la Dirección de Sanidad Vegetal que certifica las exportaciones de plantas, productos y subproductos de origen vegetal hacia los mercados internacionales, los cuales han sido previamente inspeccionados conforme a los procedimientos establecidos y considerados libres de plagas cuarentenarias, así como de otras plagas perjudiciales, teniendo en cuenta la regulación fitosanitaria vigente del país importador. (Aduana de la República Dominicana, 2018).

- Certificado de libre venta

Procedimiento mediante el cual se expide una certificación donde se hace constar que el producto registrado, se vende libremente en el país. (Aduana de la República Dominicana, 2018)

- Certificado de origen

Dependiendo del mercado al cual se dirigen las exportaciones, además de los documentos solicitados internamente en el país, el exportador debe enviar en cada embarque un certificado de origen, que en este caso sería el certificado de origen tratado comercial entre la República Dominicana y Panamá. (Acuerdo República Dominicana – Panamá, 2018)

Una vez realizada toda la documentación el contenedor estivado será devuelto al puerto en este caso el de Caucedo para en conjunto con la naviera agotar todo el proceso de embarque del contenedor hacia panamá.

Guaraguanó estará presente en todas las negociaciones con los clientes para la promoción de los k-sabitos y se encargará de entregar los productos en las instalaciones de EPA, a partir de esta parte ellos almacenaran los K-sabitos y los distribuirán a nuestros futuros clientes, los cuales serán un grupo de supermercados ubicados en Ciudad de Panamá inicialmente, hasta que el producto se haga conocer y podamos expandir las operaciones a demás ciudades del país. La exportación de los k-sabitos se realizará con la Línea Hamburg Sud con salida en el Puerto de Caucedo y un tiempo de transito de 7 días al puerto de Manzanillo en Panamá, en contenedores de 20’ inicialmente, esperando un aumento en las ventas para iniciar él envió de contenedores 40’.

La exportación de los k-sabitos se realizará con la Línea Hamburg Sud con salida en el Puerto de Caucedo y un tiempo de transito de 7 días al puerto de Manzanillo en Panamá, en contenedores de 20’ y 40’ secos.

**Tabla: 10 Logística de transporte de los k-sabitos**

| **Cantidad de k-sabitos transportable por contenedor** | | |
|---|---|---|
| Contenedores | Cantidad de cajas | Medidas de las cajas |
| 20´ | 1200 | 18 1/2 x 10 x 8 |
| 40´ | 3000 | 18 1/2 x 10 x 8 |
| 45´ | 3185 | 18 1/2 x 10 x 8 |

Fuente: Guaraguanó, 2018

Según la cantidad de pedido y el volumen de venta que se vaya a tener con los k-sabitos los productos pueden ser transportados en diferentes contenedores secos. Cada contenedor tiene una cantidad de carga que puede transportar según el volumen y las dimensiones de los mismos. La manera más eficaz de transportarlos seria a través de un contenedor 40’ por la cantidad de k-sabitos que son posibles de transportar versus el precio que no está muy por encima del transporte con contenedor de 20’.

**Tabla: 11 Cantidades de productos por caja**

| Cantidades del producto por cajas de distribución | | | |
|---|---|---|---|
| **Productos** | **Cantidad x paquetes** | **Cantidades de paquetes x caja** | **Peso** |
| Tradicional Natural | 24 | 12 | 7.5 Lb |

Fuente: Guaraguanó, 2018

En este cuadro se detalla de qué manera son empacados los k-sabitos, cada caja puede transportar 12 paquetes los cuales a su vez están compuestos por 24 sobres de k-sabitos, por lo que en cada caja se almacenan 288 k-sabitos.

**Productos más exportados**

**Nota:** El peso de los casabes por paquete pueden variar es decir que es un promedio de lo mismo.

10/4/1

- ✓ El primer número es la cantidad de paquetes.
- ✓ El segundo número es las lonjas o pedazos que contiene el paquete.
- ✓ El tercer número equivalente a una caja.

**Importaciones:**

Ahora con los tratados de libre comercio, la empresa está abierta a negociaciones dirigida a representar o distribuir productos afines a la categoría en la que entra el producto. El canal de distribución utilizado garantiza dicha inquietud.

**Distribución:**

Actualmente se está abarcando todo el territorio nacional con una buena participación, contando con las más grandes cadenas de supermercados del país, así como los medianos y pequeños supermercados. Además de brindar servicios a más de 5,000 colmados y bodegas en todo el país.

También los productos son distribuidos en los Estados Unidos principalmente Nueva York y Miami. (Guaraguanó Dominicana, 2017)

# Capítulo 3: Valorar el modelo y ejemplificar el plan de exportación de k-sabitos hacia Panamá

## 3.1 **Valoración del Plan de exportación de k-sabitos hacia Panamá**

El plan para la exportación del producto iniciará con él envió de un contenedor 20’ en el cual tomando en cuenta que cada caja tiene un costo de DOP$2056.00 y el contenedor puede transportar 1200, la inversión inicial de producción seria de DOP$2, 466,864.00

En los costos logísticos primero Guaraguanó debe tomar en cuenta el transporte local desde la fábrica en moción hasta el almacén de distribución en Santo Domingo el cual tendría un valor de USD$600.00.

Como siguiente paso sigue el proceso de la exportación los fletes de los contenedores de 20’ seria de USD$937.5 y en los contenedores de 40’ seria de USD$1,302.5.

El costo total de la exportación de las primeras 1200 cajas de K-sabitos seria de DOP$2, 545,970.25.00.

## 3.2 Análisis FODA del plan de exportación de k-sabitos hacia el mercado de Panamá

# Análisis FODA

| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| • Experiencia en exportación<br>• Innovación tecnológica<br>• Fácil adaptación<br>• Gran conocimiento de la industria | • Alto costo de exportación<br>• Dependencia del mercado nacional<br>• Marca desconocida en panamá<br>• Incapacidad de recursos humanos |
| **Oportunidades** | **Amenazas** |
| • Posibilidad de introducción en el mercado internacional<br>• Darse a conocer internacionalmente<br>• Incrementar las ventas | • Entrada de nuevos competidores<br>• Baja aceptación del producto<br>• Fraude o engaño<br>• Inestabilidad política |

*Tabla:12 Análisis FODA*

**Fortalezas**

- Guaraguanó Foods, SRL. Es una empresa con experiencia en exportación.
- Última tecnología tanto en maquinarias para la realización del producto, como para su debido empaquetado y etiquetado.
- Fácil adaptación ante cualquier necesidad o requerimiento exigido por el mercado.
- Experiencias en otros entornos (mercados) que permiten mayor concentración manipulación y viabilidad para asegurar el éxito de la misma.
- Rápido y fácil entendimiento en el desarrollo de cualquier integración con el mercado de Panamá.
- Gran conocimiento de la industria y ofrece un producto natural, de calidad y con un valor agregado como lo es el ajo que provee un sinnúmero de efectos saludables aparte de su rico sabor.

**Oportunidades**

- Nuevo nicho de mercado como el que brinda Panamá donde no existen competidores y por ende se podría hacer una mejor introducción del producto.
- Incrementar las ventas al entrar a un nuevo mercado no solo se cuenta con las ventas nacionales por lo que las ventas aumentarían significativamente.
- Dar a conocer el producto internacionalmente.
- Reducir los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional. Se reducen los efectos en caso de estancamiento de la demanda nacional.
- Incrementar la producción y las ventas, utilizando la capacidad ociosa.

**Amenazas**

- Llegada de nuevos competidores a ese mercado.
- Poca aceptación del producto en ese mercado, por el desconocimiento tanto del producto como de sus propiedades,
- Desconocimiento de cómo reaccione el mercado ante el producto a nivel cultural.
- Fraude o engaño premeditado con voluntad de enriquecimiento ilícito.
- Inestabilidad política y de precios en ese mercado.

**Debilidades**

- Alto costo del producto por los gastos que implica exportar, por ende, es posible que sea comercializado en un precio no muy asequible.
- Gran dependencia en el mercado nacional por lo que el proyecto de exportación quizás no pueda recibir toda la atención e inversión que amerite.
- La fama que tiene la República Dominicana al momento de realizar exportaciones: ‘’La burocracia, los problemas fitosanitarios, trabas aduanales y de financiamientos, forman parte de los obstáculos que afectan las exportaciones dominicanas, según un diagnostico dado a conocer por el Banco Mundial’’ (Banco Mundial, 2015)
- Una marca que no es conocida en un mercado se le dificulta introducir un nuevo producto.
- Recursos humanos poco capacitados.

## Conclusiones

Después de haber analizado los antecedentes de las exportaciones de K-sabitos se pudo determinar cuál fue el origen y la evolución del casabe, el nivel de producción del mismo en la República Dominicana, el desarrollo y crecimiento de la empresa Guaraguanó la casa matriz de los K-sabitos, logrando de esta manera entablar las bases para preparar el plan de exportación.

Conociendo todos los datos anteriores se procedió a desarrollar el plan de exportación a través de la investigación de cuáles son los principales países importadores y exportadores de casabe esto con el fin de conocer cual la circulación a nivel mundial del producto y futuros posibles mercados. Además, se analizó el mercado de Panamá a nivel económico, social y cultural, para conocer nuestro mercado meta más afondo, una vez conocidos estos detalles se elaboró la logística de la exportación de los K-sabitos.

Para culminar se logró tener una valorización de la inversión inicial para todo el proceso desde fábrica a Panamá, adicional a esto se realizó un análisis de todas las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de nuestra marca al entrar al mercado de panamá. Todo para poder desarrollar de manera efectiva.

## Recomendaciones

- Fortalecer la asociación y el clúster de la yuca y el casabe.
- Realizar una investigación de mercado profunda y una vez introducido el producto, darle seguimiento, debida promoción. Darlo a conocer masivamente.
- Mantenerse a la vanguardia de los nuevos tiempos, innovando y adquiriendo nuevos equipos que dinamicen la producción del mismo.
- Al gobierno, seguir apoyando e invirtiendo en este tipo de industrias que son de gran ayuda tanto para el país y su desarrollo, como para la economía.
- Invertir en la capacitación de los empleados para garantizar productos de calidad de manos de profesionales y expertos en la fabricación del mismo y así cumplir lo estándares de los mercados a exportar.
- Seguir participando activamente en las ferias comerciales con el fin de conseguir otros clientes internacionales.

## Referencias

GLOBALEDGE. (2018). Panamá Economy. 2018, de Global edge Sitio web: https://globaledge.msu.edu/countries/panama/economy

TRADEMAP. (2017). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por República Dominicana en 2017. 2018, de TRADEMAP Sitio web: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|214||||0714|||4|1|2|2|1||2|1|1

ADUANAS, D. G. (2018). Estadística del comercio internacional de Mercancías. Santo Domingo.

Almonte, N. (s.f.). Obtenido de http://www.guaraguano.com/compania/6/conociendo-mas-el-casabe

Almonte, N. (2017). Obtenido de http://www.guaraguano.com/compania/4/nuestro-comienzo

Almonte, N. (2017). Obtenido de http://www.guaraguano.com/compania/3/nuestra-historia

Almonte, N. (2017). Obtenido de http://www.guaraguano.com/compania/5/que-es-casabe

Bido, G. A. (2003). Los hombres de la Yuca y el casabe. CARIFORUM, 92-96.

Cámara de Comercio, I. y. (Noviembre de 2012). Reporte Económico.

Cassa, R. (2003). Raíces y desarrollo de un orgullo Dominicano. Santo Domingo: Grupo León Jiménez.

Centro de Exportación e Importación de RD. (s.f.). Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/mapa_ruta/MRI/presentacion/web/pdf/zonasfrancas/zona-franca.html

CENTRO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE RD. (11 de Agosto de 2017). Obtenido de https://m.youtube.com/watch?v=DUnPpCV0Mzg

Comercio, M. d. (2012). Comercio Bilateral RD-Panamá. Santo Domingo.

Datos Macro. (2017). Obtenido de https://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/panama

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR Y ADMINISTRACION DE TRATADOS COMERCIALES. (Diciembre de 2012). Obtenido de https://micm.gob.do/images/pdf/comercio_bilateral_rd-panama.pdf

DOMINICANA, PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA. (13 de Octubre de 2013). Obtenido de https://m.youtube.com/watch?v=mpaSIFuth9U

Maggiolo, M. V. (2012). TAINOS. Santo Domingo, R.D: ODEBRECHT.

NATIONS, F. A. (s.f.). FICHA TECNICA. Obtenido de http://www.fao.org/search/en/?cx=018170620143701104933%3Aqq82jsfba7w&q=casabe&cof=FORID%3A9&siteurl=www.fao.org%2Femployment%2Fhome%2Fen%2F&ref=www.google.com.do%2F&ss=1600j620032j6http://www.fao.org/search/en/?cx=018170620143701104933%3Aqq82jsfba7w&q=cas

OEC. (2016). Obtenido de https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/pan/

Panamá, M. d. (Julio de 2012). Informe Económico Enero Julio.

SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA. (Septiembre de 2008). Estudio de la Cadena Agroalimentaria de Yuca en República Dominicana. Obtenido de http://legacy.iica.int/Esp/regiones/caribe/repDominicana/Documents/Cadenas%20Agroalimentarias/Cadena%20Agroalimentaria%20%20yuca.pdf

Torres, S. (s.f.). Obtenido de http://www.institucionaldominicana.com/la-tradicion-la-yuca-casabe-republica-dominicana/

bbva. (2017). Jointventure. julio 2018, de bbva Sitio web: https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/joint-venture/index.jsp

Aduana de la República Dominicana. (2017). Declaracionunica aduanera. julio 2018, de Aduanas digital Sitio web: https://aduanasdigital.gob.do/

Ganaderia GOB. (2018). Certificados de libre venta. julio 2018, de CNMSF Sitio web: http://www.cnmsf.gob.do/Generalidades/CuarentenaVegetal/PermisoFitosanitariodeExportaci%C3%B3n/tabid/163/Default.aspx

MICM. (2016). Acuerdo RD - Panamá. julio 2018, de MICM Sitio web: https://micm.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdo-rd-panama

# Anexos

# Entrevista

**Sr. NicolásAlmonte (Fundador de Guaraguanó Foods SRL)**

1. **¿Qué lo motivo a crear su propia marca de Casabe?**

En 1973 yo hacía una ruta postal del correo , viajaba De Santiago , Esperanza ,Mao, Moción, Sabaneta, además del trasporte de las valijas, se le daban servicios a pasajeros y mercancías de las casas comerciales, siempre anduve con un militar custodia con los valores que se transportaban el ese servicio, un buen día viajando por la ruta de esperanza, yo hablaba mucho con el militar de varios temas uno de ellos era que por varias ocasiones habías visitado el consulado americano en busca del visado no teniendo lo resultado esperado , mientras hablaba con el militar se me entró una avispa por la boca y me pico duro, el dolor fue fuerte, entonces el militar gritó tal vez así te calla, al parecer ya lo tenía cansado , de ahí en lo adelante cambio la idea de seguir con mi trabajo dejar de pensar el seguir solicitando visado a los estados unidos, pero tenía que aumentar los ingresos pues La familias crecía y de hecho los gastos.

En Moción había una señora se llamaba Cristiana Reyes (Doña chama) hacia Casabe casero de cuál yo le compraba , 10 tortas de Casabe, le quite un mantel a la masa comedor de mi casa Paterna , y la empacaba con el mantel , luego se lo vendía a diáspora en Moción que vivían en Santiago y a las familias pudientes de Santiago, el producto fue gustando luego de ver cómo crecía la demanda me inventé industrializarlos, y como agregarles valor al producto y rediseñar los implementos y maquinarias heredado de los

indios y nuestros ancestros, para que todo se me hiciera más fácil me encontré un motor eléctrico en la ruta Moción Sabaneta, al parecer se le calló algún carro lo llenaban a reparar, los carros público de esa época andaban con los baúles abierto por los tantos bultos transportaban, y al parecer se le calló, para mí me lo puso la naturaleza, para que yo pudiera romper el paradigma de la industrialización del casabe, y así fue el 16 de julio 1976 ya las ventas del producto crecían, tome la decisión de renunciar al servicio postal del correo y convertirme, a tiempo completo a industrializar el casabe y ser el pionero en la nueva revolución de la producción del casabe a nivel nacional y mundial. Y comenzar a producir distintas variedades y presentaciones y sabores, un buen día transitando por la calle sabana larga de Santiago escuche por la radio una polémica, que la originó Johnny Ventura y Wilfrido Vargas, con el merengue San Antonio, escrito por Ñico Lora, Johnny Ventura le había hecho un arreglo muy lindo, Wilfrido lo modifico, diciendo por ejemplo nadie sabe ¿dónde queda el pueblo Guaraguanó Como yo no le tenía una marca al producto dije bueno me gusta este nombre es de origen Taino además iras por el mundo vendiendo nuestra historia y así seguimos dando a reconocer nuestro pueblo se llamaba Guaraguanó.

Además, el indio Guaraguanó vivió en nuestro pueblo cuenta la historia era un comandante un hombre hermoso y Robusto. Por todas estas cualidades, hasta el día de hoy nuestros productos se llaman Guaraguanó el dominicano más saludable.

**2. ¿Cómo logró convertirse en el presidente del Clúster de Casabe?**

En cuanto al clúster de la yuca y el Casabe en el 2008 hubo una fuerte escapes de Yuca en todos el país, y surgió la necesidad de reunirnos un grupo con varias instituciones entre ella la USAID/RED el ISA , el IDIAF y la asociación de Casabero que es de donde nace el clúster como una dependencias ya que el clúster tiene otros objetivos porque agrupa a más actores que se relacionan con las materias primas y materiales y otros servicios, se formó el clúster con 103 miembros y llegando a tener un gran crecimiento logrando y realizando muchas actividades, hasta el 2012 del cual se friccionó con el vitalicio presidente de la asociación de productores de casabe, el cual nunca asimilo el clúster, o sea, no fue clusterista hasta cooperar para que el clúster fracasara. Por lo cual tuvimos que suspender sus actividades hasta que el tiempo cambie. Aunque seguimos tímidamente manteniendo y haciendo algunas actividades, pero cuando sacamos la cabeza en seguidas ese señor trata de hacerles la vida imposible hasta el día de hoy.

La elección del presidente fue iniciativa de las instituciones que apoyaban ese proyecto. Consideraban que era la persona ideal ya que fue uno de los pioneros de la industrialización de ese prestigioso producto.

**3. ¿Cómo ha sido el origen y la evolución de la exportación del Casabe?**

Guaraguanó Foods SRL fue la primera empresa dominicana fabricante de casabe que exporto dicho producto a mercados internacionales. En 1978 realizaron su primera exportación hacia el Estado Unidos con el casabe de forma cuadrado conocido como el casabe tradicional, en ese entonces la empresa se llamaba, industria del Casabe Almonte. La exportación del casabe sigue en crecimiento. Es el tiempo que habla como cambian las cosas y la tecnología, los gustos de los consumidores, y no hacer los mismos para diferenciarse de la competencia.

**4. ¿Cómo surge la idea de convertir el Casabe tradicional en snack?**

Esto surge como una idea de elaborar un producto más práctico que puede ser utilizado como merienda para los niños y que anteriormente era complicado comer casabe tradicional ya que este no se podría guardar por asuntos del empaque, este nuevo producto viene sellado que al momento de comer uno, lo demás no se ven perjudicado.

**5. ¿De dónde surge la idea del nombre K-sabito?**

Esto surge como fruto de un viaje a Isla Margarita, al que asistió el fundado Nicolás Almonte y su hijo Andrés Almonte. Andrés va a una tienda y ve un producto con ese nombre y le llama a la atención, lo compra y más adelante registra el nombre y lo utiliza en el producto.

## 6. Evolución del producto k-sabito

Este parte desde el tradicional y partiendo de las necesidades de mercado, han ido disminuyendo su tamaño hasta convertido el snack.

## 7. ¿Cuáles han sido los cambios en la industria?

La industria ha experimentado muchos cambios, en sus principios era un pequeño local con la forma de una choza, más adelante paso a ser un local de zinc y madera, en la fase en la que era de zinc y madera sufrió un incendio lo cual retrasó un poco el proceso, eso fue hacen 5 años. Actualmente a pesar de las adversidades la empresa ha tenido una buena recuperación, ya cuentas con diferentes maquinarias y una cantidad mayor de personal y se encuentra bajo construcción ya que está siendo ampliada por motivo de la demanda que está teniendo sus productos.

## 8. ¿Qué ventaja competitiva tienen sus productos?

La ventaja competitiva frente a la competencia es la calidad que ofrecemos en nuestros productos y las mejoras que hemos logrado en nuestros procesos para hacerlos más eficientes y eficaces.

**9. ¿Qué avances han tenido sus instalaciones que la hace competitiva frente a los demás?**

Actualmente poseemos máquinas de última tecnología en cuanto a empaque, estamos ampliando nuestras instalaciones con el fin de tener más capacidad y a la vez introducir nuevas máquinas como la de ponerle la fecha de vencimientos a los productos, ya que hasta la fecha el método que se utilizaba no era muy innovador.

**10. ¿Cuál ha sido la aceptación de sus productos en los mercados a los que han sido exportado?**

La aceptación ha sido excelente, se puede decir que mejor de lo que esperábamos es tanto así, que nos hemos visto en la obligación de adquirir maquinarias que agilicen los procesos, ya contamos con una que nos ayuda a la fabricación de 60 paqueticos de casabe por minutos. Para así poder ofrecer un producto con tecnología, innovador y disponible en tiempo record.

# Documentos para la exportación

**DRAFT BILL OF LADING**

| | |
|---|---|
| SHIPPER / REMITENTE:<br>**Name:** Guaraguanó Foods **Fax:** 352 4792 2675<br>**Address: Duarte # 37, Cañada Grande**<br>**City:** Moncion **Phone:** (809) 579-0667 | BOOKING NUMBER / BILL OF LADING: SUDU170851125<br>EXPORT REFERENCES: EXP. 078-2017 |
| CONSIGNEE / CONSIGNADO A:<br>**Name:** Empresa Panameña de Alimentos<br>**Address:** Avenida José Agustín Arango, Juan Díaz<br>**City:** Panama City **Phone:** 507 217 2233<br>**Port of discharg:** Terminal Internacional de Manzanillo<br>**State:** Panama **Fax:** | FORWARDING AGENT |
| NOTIFY PARTY / DIRIGIR NOTIFICACION DE LLEGADA A:<br>**SAME AS CONSIGNEE** | DOMESTIC INSTRUCTIONS / RUTA DOMESTICA / INSTRUCCION |

| VESSEL / VAPOR | VOYAGE | PT. OF LOADING | |
|---|---|---|---|
| CMA CGM NIAGARA | V214WCN | Caucedo Port | |
| PORT OF DISCHARGE | | PLACE OF DELIVERY | TYPE OF MOVE / TIPO DE MOVIMIENTO |
| Terminal Internacional de Manzanillo | | Manzillo Terminal | |

| MARKS & NUMBERS | NO. OF PKGS/TYPE OF PKG | DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS | GROSS WEIGHT |
|---|---|---|---|
| CONTAINER NO. SUI 1 | 1 X 20' DRY 1 | 1200 boxes (6.34kgs) | 7608KG |
| SEAL NO. SD1568 1 | 1 | | |
| TOTAL NO. OF PKGS.<br>1 X 20' DRY | | | TOTAL KG: 7608 |
| | | | TOTAL MEASUREMENT<br>57.46 M3 |
| PAYABLE AT: Manzanillo Terminal<br>PREPAID: USD0337.00<br>COLLECT: USD0200.00 | | | BOOKING / BILL OF LADING<br>SUDU170851125<br>DATE:<br>7/18/2018 |

# Comercial Invoice

**Name: Guaraguanó Foods**
**Address:** Duarte # 37, Cañada Grande
**City:** Moncion
**Port of loading:** Caucedo Port

**Fax:**
**Phone:** (809) 579-0667
**State:** San Pedro

**Customer**
**Name:** Empresa Panameña de Alimentos
**Address:** Avenida José Agustín Arango, Juan Díaz
**City:** Panama City
**Port of discharg:** Manzanillo Terminals
**State** Panama City

**Phone: 507 217 2233**
**Fax:**

**Invoice Number :** 2018628
**Invoice Date**

Our Reference Exp.: EXP. 034-2017

| Orden | Ship date (ETD) | Carrier | Ship by | Terms | Container Type | Incoterm |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5499 | 9/1/2018 | Maritima Dominicana | Sea | 30 ETA | 20´Dry | FOB |

| Gross Weight* | Net Weight* | M3 | Seal No. | BL No. | Container No. | ETA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 28500kg | 7608KHG | 57.46 | MS1596 | SUDU170851125 | SUDU3981080 | 9/9/2017 |

| Material | Quantity (bx) | Description of packages and goods | Unit Price | Total / USD |
|---|---|---|---|---|
| | 1200 boxes | 7228.10.00. 1200 boxes ( 6.34KG) | 50 USD | 60,000.00 |
| TOTAL | 1200 | | | |

| | |
|---|---|
| Sub Total | 60,000.00 |
| Flete | 937.50 |
| Insurance | 1,218.75 |
| others | 2920.43 |
| **Total** | $65,076.68 |

**Notify Party**
**Name:**
**Address:**
**City:**
**State**
**Phone:**
**Fax:**
**Email:**
**Country:**

***SAME AS CONSIGNEE***

**Remit Payment**

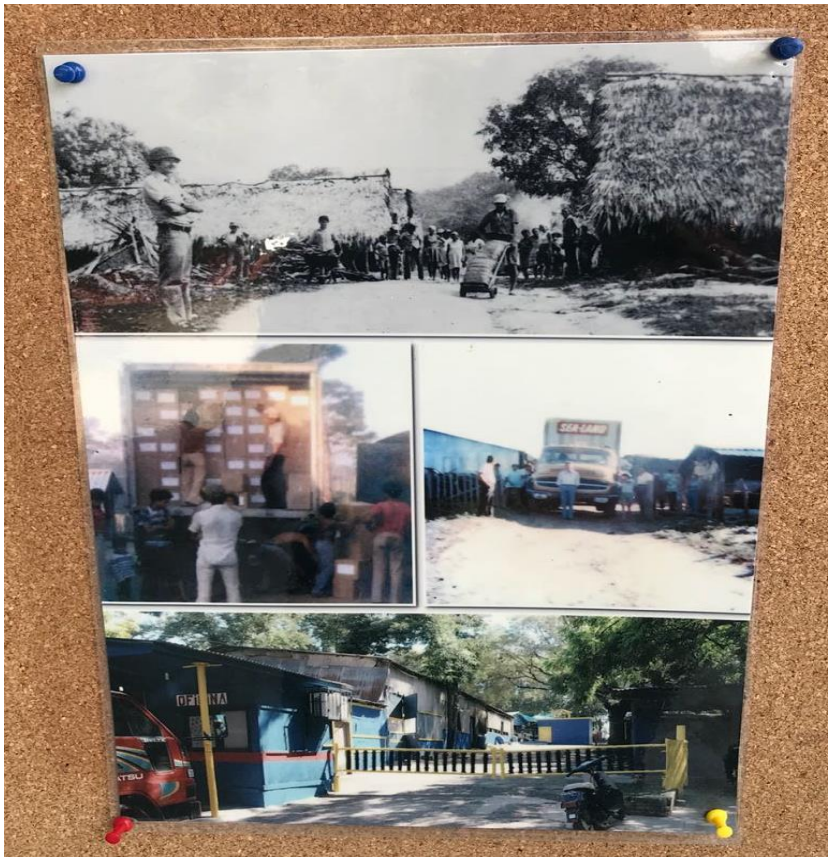
Bank transfer to Banco Popular

**Comments:**
BL Express Release
Floor Loaded Containers
* in Kg

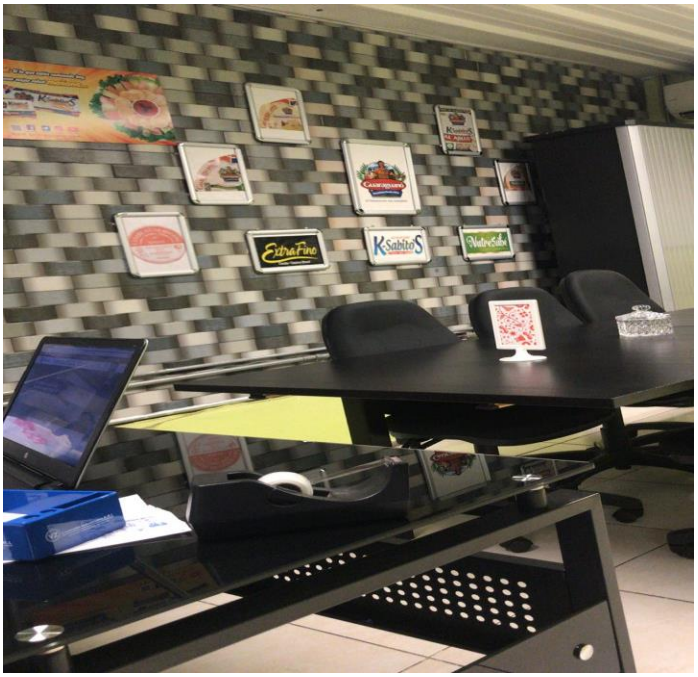
Export Coordinator

## Fotos Fabrica Guaraguanó

\



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Cluster de La Yuca y El Casabe
EQUIPAMIENTO Y READECUACIÓN DE PEQUEÑAS FÁBRICAS DE CASABE Y ESTABLECIMIENTO DE UN CENTRO DE PROCESAMIENTO CONJUNTO
MONCIÓN, PROVINCIA SANTIAGO RODRÍGUEZ


Extra Fino
K Sabritos

Guaraguanó
¡El Dominicano más Saludable!

# PÁGINA DE ANTIPLAGIO

THE PLAGIARISM CHECKER
PREMIUM

To investigate possible plagiarism, click on any of the "possible plagiarism" links in the table below. You will be referred to the source material for you to make an informed decision about the content of your student's paper.

Congratulations. You are using the premium version which searches more than three times as many phrases, and ignores many types of citations.

| Text being analyzed | Result |
|---|---|
| comportamiento de las exportaciones dominicanas hacia Panamá e… | OK |
| Fraude o engaño premeditado con voluntad de enriquecimiento ilícito | OK |
| primeros indígenas llamados Tahitianos provenientes del norte de S… | OK |
| cuadro anterior realizado por el Consejo Nacional de la Competitivid… | OK |
| almacenaba para ser procesados a ulteriores transformaciones | OK |
| comenzar a producir distintas variedades y presentaciones y sabore… | OK |
| alimento natural muy saludable y completo especialmente porque c… | OK |
| Durante las primeras horas era extremadamente venenoso, propied… | OK |
| Ilustración: 7 Exportaciones Totales Enero-Diciembre 2017 37 | OK |
| demás medicamentos que contengan hormonas cortico suprarrenal… | OK |
| mayoría las industrias utilizan una tecnología artesanal con el involu… | OK |
| Indagaciones y sondeos anteriores esclarecen que de los requerimi… | OK |
| También los productos son distribuidos en los Estados Unidos princi… | OK |
| producción estaba restringida a varios productores muy pequeños p… | OK |
| labor era realizada exclusivamente por mujeres, las cuales también… | OK |
| casabe fue revitalizado por los productores emprendedores tales co… | OK |
| paquete viene individualmente sellado, perfecto para ser llevado en… | OK |
| Luego de este marcado salto de nuestras exportaciones, impulsado… | OK |
| demás medicamentos que contengan hormonas cortico-suprarrenal… | OK |

**Results**: Unknown - investigate with links above