

# Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales Escuela de Mercadotecnia

Trabajo de grado para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

"Diseño de un esquema logístico para la distribución y comercialización de Sábila (Aloe Vera) hacia el mercado canadiense. Caso: Aloe, S.A. (2018).

#### **Sustentantes:**

Emely Gissel Espinal Rodríguez 2015-2719.

Alexander Joel Morante Jiménez 2010-1545.

#### Asesor:

Lic. Giselle Rodriguez

Los conceptos expuestos en esta investigación son de exclusiva responsabilidad de los autores

Santo Domingo, DN, República Dominicana Noviembre, año 2018



"Diseño de un esquema logístico para la distribución y comercialización de Sábila (Aloe Vera) hacia el mercado canadiense. Caso: Aloe, S.A. (2018)."

# Índice

Índice de ilustraciones	v
Índice de gráficos	vii
Índice de cuadros	viii
Índice de tablas	ix
Agradecimientos	x
DEDICATORIAS	xiii
Introducción	2
1. Marco Teórico	7
1.1 Comercio Internacional	8
1.1.1 Definición	8
1.1.2 Ventajas del comercio internacional	9
1.1.3 El mercado (Plaza)	10
1.1.4 La promoción en el comercio internacional	13
1.2 Logística	15
1.2.1 Logística, concepto	15
1.2.2 Logística de producción	16
1.2.3 Cadena de suministro	17
1.2.4 Cadena de valor	19
1.3 Distribución y canales de distribución	22
1.3.1 Concepto de distribución	22
1.3.2 Concepto de canales de distribución	23
1.3.3 Tipos de canales de distribución	24
1.3.4 Necesidad de los canales de distribución	25
1.3.5 Funciones de los canales de distribución	26
1.3.6 Medios de transporte internacional	27
1.3.7 Términos internacionales de comercio	34
1.4 Esquema plan de exportación	36
1.5 Aloe Vera	
1.5.1 Generalidades del Aloe Vera	
1.5.2 Proceso de producción del gel de aloe Vera	40
1.6 Comprensión del mercado	

1.6.1 Mercado de República Dominicana	44
1.7 Logística en República Dominicana	46
1.7.1 Comercialización de Aloe vera o Sábila en República Dominicana	49
1.7.2 Requisitos para las exportaciones en República Dominicana	52
1.7.3 Mercado Canadiense	54
1.7.4 Esquema Logístico en Canadá	60
1.7.5 Comercialización de Aloe Vera o Sábila en Canadá	65
1.7.6 El Aloe vera en el Comercio Internacional	65
Capítulo 2- Aspectos metodológicos	69
2.4 Operalización de las variables	71
Capítulo 3 - Presentación y Análisis de los Resultados	72
3.1 Universal Aloe S.A	73
3.3.1 Ficha técnica del Gel a exportar	74
3.1.2 Código arancelario	76
3.1.3 Proceso productivo	76
3.2 Benchmarking Estados Unidos y Canadá. Análisis para encontrar brecha en los procesos de exportación	
3.2.1 Benchmarking Proceso logístico de exportación	82
3.2.2 Aspectos regulatorios	85
3.3 Análisis de Rentabilidad del Proyecto	86
3.3.1 Aspectos financieros	86
3.2.2 Escenario conservador	90
3.2.3 Escenario optimista	95
3.4 Diseño de esquema logístico para la distribución y comercialización de a vera en Canadá, por Aloe S.A., año 2018	
3.5 Prospectos clientes identificados en Vancouver	101
Conclusión	106
Recomendaciones	108
Bibliografía	109
Ληονος	115

# Índice de ilustraciones

LUSTRACIÓN 1 Ejemplo de ferias comerciales Fuente: (Madragon, Diario del	
exportador, 2017)	13
LUSTRACIÓN 2 Ejemplo de misiones comerciales FUENTE: (Madragon, Diario	
	14
LUSTRACIÓN 3 Ejemplo de proceso logístico. Extraído de (CTC SAS, 2015)	15
LUSTRACIÓN 4 ejemplo de proceso logístico de producción fuente: (EAE	
Business School, 2015)	16
LUSTRACIÓN 5 Ejemplo simplificado de una cadena de suministro. FUENTE:	
	18
LUSTRACIÓN 6 La cadena de valor de Porter. Fuente: (Revista de la empresa,	
2016)	21
LUSTRACIÓN 7 Ejemplo de canales de distribución IMAGEN EXTRAIDA DE	
	25
LUSTRACIÓN 8 <i>EJEMPLO DE INTERVENCION DE LOS TRANSPORTES</i>	
INTERNACIONALES EXTRAIDO DE (CARGOFLORES, 2014)	27
LUSTRACIÓN 9 <i>Ejemplo de transporte aéreo de carga</i> . Extraído de (Sertrans,	
	32
LUSTRACIÓN 10 <i>EJEMPLO DE MEDIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL</i>	
	- 33
LUSTRACIÓN 11 Responsabilidades comerciales (INCOTERMS). Extraído de	-
	35
lustración <i>12 esquema de exportación extraída</i> de: (Ayerve Gonzaga, 2018)	
LUSTRACIÓN 13 <i>Aloe Barbadensis Miller</i> . Fuente de los autores	٠.
	39
LUSTRACIÓN 14 Proceso de producción de gel de aloe vera. Extraído de	-
·	40
LUSTRACIÓN 15 <i>Mapa de República Dominicana. Extraído de</i> (Ministerio de	
	44
LUSTRACIÓN 16 Socios exportadores de la Republica Dominicana extraído de:	
Banco Central de la República Dominicana, UNCOMTRADE	
LUSTRACIÓN 17 Proceso Logístico De Las Agro Exportaciones En República	
Dominicana. Extraído de: (BDI, 2015)	46
LUSTRACIÓN 18 <i>Puertos de la Republica Dominicana. Extraído de:</i> (Maritima	
Dominicana, 2014)	48
LUSTRACIÓN 19 principales puertos marítimos de Canadá. EXTRAIDO DE:	70
(Romina Borbon, 2016)	ൈ
ILUSTRACIÓN 20 Entrando desde USA. EXTRAIDO DE: (Rivas, 2013)	
LUSTRACIÓN 21 Importaciones correspondientes al extracto de aloe y otros	J 1
iugos por país extraído de: ((ITC), 2016)	ഒ
LUSTRACIÓN 22 <i>CULTIVO DE UNIVERSAL ALOE S.A EXTRAIDA DE:</i>	50
	73

LUSTRACIÓN 23 CORTE DE LA SABILA EXTRAIDO DE: ENTREVISTA ALOE	
S.A 2018 7	4
LUSTRACIÓN 24 Ruta marítima Haina Vancouver. Extraido de SeaRates	
SeaRates, 2018)	3
LUSTRACIÓN 25 Ruta marítima Haina Miami. Extraído de SeaRates (SeaRates,	
	4
LUSTRACIÓN 26 REPRESENTACION DE REAL ALOE CANADA EXTRAIDO	
DE: (REAL ALOE CANADA, 2018)10	1
LUSTRACIÓN 27 Mapa Vancouver, extraído de: (REAL ALOE CANADA, 2018)	
10	1
LUSTRACIÓN 28 Producto elaborado por Real Aloe Canadá extraído de: (REAL	
ALOE CANADA, 2018) 10.	2
LUSTRACIÓN 29 REPRESENTACIÓN DE SHUBH ORGANIC extraído de (shuborganic,	
?018) <sub>.</sub>	
LUSTRACIÓN 30 <i>REPRESENTACION DE ECOTREND ECOLOGICS EXTRAID</i> C	
DE: (ECOTREND ECOLOGICS, 2017)10	
LUSTRACIÓN 31 REPRESENTACION DE LEMONGRASS HOUSE EXTRAIDO	
DE: (LEMONGRASS HOUSE, 2017)10	5

# Índice de gráficos

GRAFICO 1 Tipos de canales de distribución Fuente: elaboración propia en base a
datos (Blanca, 2018)24
GRAFICO 2 Indicadores de negocio de Canadá Fuente: Elaboración propia en
BASE A DATOS DEL DOING BUSINESS 2018 55
GRAFICO 3 Importaciones totales de bienes en Canadá. Elaboración propia,
información obtenida de la base de datos de UN Comtrade. Valores en dólares
americanos 57
GRAFICO 4 Importaciones commodity 13.02.19. Elaboración propia, información
obtenida de la base de datos de UN Comtrade. Valores en dólares americanos . 59
GRAFICO 5 PROCESO DE PRODUCCION DEL GEL DE ALOE VERA. FUENTE:
ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE ENTREVISTA UNIVERSAL
ALOE S.A 2018 77

Indice de cuadros	
Cuadro 1 Figuras que intervienen en el transporte marítimo.Elaboración propia e	en
base a datos de (RFL cargo, 2018)	28
Cuadro 2 CLASIFICACION DE LOS INCOTERMS. Elaboración Propia En Base	Α
Datos De (SANTANDER TRADE, 2010)	34
Cuadro 3 CLASIFICACION DE LOS INCOTERMS según medio de transporte.	
Elaboración propia en base a datos de (SANTANDER TRADE, 2010)	35
Cuadro 4 Generalidades de Republica Dominicana. Fuente: elaboración propia e	∍n
base a datos de: (El Dia, 2017)	44
Cuadro 5 Característica de la producción de Aloe vera en República Dominicana	ì
extraído de (Cei-RD, 2018)	
Cuadro 6 Precio del Aloe vera de exportación extraído de: (CEI RD, 2018)	51
Cuadro 7 Empresas Dominicanas compradoras y exportadores de Aloe vera	
extraído de (Direccion General de Aduanas, 2018)	51
Cuadro 8 exportaciones del gel de aloe vera DESDE REPUBLICA DOMINICANA	
extraído de (COMETRADE, 2017)	51
Cuadro 9 Tamaño y características del mercado. Fuente: (TFO CANADA, 2014)	,
(Santander, 2018), (Moody's, n.d) y Banco Central de Canadá, elaborado por	
autores del proyecto de grado	54
Cuadro 10 MERCADOS INERNACIONALES DEL ALOE. Fuente: Elaboración	
propia en base a datos del (Cei-RD, 2018)	66
Cuadro 14 Ficha técnica del Gel a exportar FUENTE: ELABORACION PROPIA	
EN BASE A DATOS DE: ENTREVISTA UNIVERSAL ALOE S.A 2018	74
Cuadro 15 CODIGO ARANCELARIO DEL PRODUCTO Fuente: Arancel de	
Aduanas de la República Dominicana. Elaborado por: Autores del proyecto de	
gradogrado	76
Cuadro 16 RESTRINCCIONES DE EXPORTACION DEL ALOE VERA HACIA	
ESTADOS Fuentes: Elaboración propia en base a cálculos de ITC basados	
en estadísticas de la Oficina del Censo de los Estados Unidos	80
Cuadro 11 BENCH MARKING Fuente: Elaboración propia, información obtenida	
de investigaciones realizadas	81
Cuadro 12 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACION Elaboraci	ión
propia, datos obtenidos de la Guía de Exportación del Ministerio de Industria y	
Comercio de la República Dominicana	82
Cuadro 13 Resumen de la producción actual y propuesta de aumento de	
producción. Elaboración propia, basada en datos obtenidos por Universal Aloe	
S.A	87

# Índice de tablas

Tabla 1 Importaciones de Sábila a Canadá Valores: USD\$ miles Fuente:	
Elaboración propia en base a datos de: (Cei-RD, 2018)	65
Tabla 2 Operalizacion de las variables. Elaboración propia, en base a diseño de	la
investigación	71
Tabla 3 Importaciones de Canadá de gel de sábila Elaboración propia EN BASE	Α
DATOS DE (COMETRADE, 2017)	89
Tabla 4 Cálculo del precio de venta Fuente: Trademap	89
Tabla 5 Estructura de Costo del Producto 2018. Elaboración propia basada en	
entrevista a empresa Aloe S.A., año 2018	89
Tabla 6 Escenario conservador	91
Tabla 7 Flujo neto de efectivo Elaboración propia, datos basados en la tabla 5	92
Tabla 8 Calculo de la TIR Elaboración propia, con datos extraídos de la tabla 6.	93
Tabla 9 Período de recuperación Elaboración propia, datos obtenidos de la tabla	а
Tabla 10 Escenario optimista	96
Tabla 11 Flujo neto de efectivo Elaboración propia, datos basados en la tabla 9.	97
Tabla 12 Calculo de la TIR Elaboración propia, con datos extraídos de la tabla 10	0.
	98
Tabla 13 Período de recuperación Elaboración propia, datos obtenidos de la tab	ola
11	99

Agradecimientos.

A Dios por permitirme cumplir mis metas, darme la oportunidad de estar viva, iluminar mi mente, darme las fuerzas necesarias para levantarme cada vez que me caigo y permitirme culminar este ciclo tan importante de mi vida.

A mis padres Carmen Rodríguez y Virgilio Espinal, que se han realizado su mayor sacrificio para formarme con una educación maravillosa, por apoyarme en todo momento y por la motivación e interés constante que me permiten día a día ser una persona de bien.

A mis abuelos María del Orbe y Ramón Rodriguez, por ser el núcleo de mi educación y formación, por siempre estar en todos mis momentos, por el amor incondicional y todo el apoyo existente que mi brindan.

A Alexander Morante por ser un compañero de tesis excelente y ser un buen amigo.

A nuestra asesora de tesis quien nos permite ver un ángulo diferente con su paciencia y forma de dirigirnos para realizar un trabajo mejor.

A mi mentora Isabel Marchese que me ha dado todo el apoyo y motivación para poder cumplir esta meta como también me ha dado la oportunidad de poner en practica toda la teoría aprendida en la universidad.

Emely Gissel Espinal Rodriguez

χi

Para mi padre Manuel Morante Cruz, por su sacrificio durante muchos años y gracias a eso estoy culminando esta etapa tan importante de mi vida.

A mi esposa Laura Hernández por su apoyo incondicional, ha sido de gran soporte para atravesar los buenos y malos momentos durante mis últimos años de carrera.

A Emely Espinal, que no solo fue mi compañera del trabajo de grado sino amiga durante la carrera de negocios.

A nuestra asesora Giselle Rodríguez, quien nos tuvo una gran paciencia y supo orientarnos durante el tiempo de elaboración del trabajo de grado.

A la Universidad APEC, la cual a través de sus excelentes profesores nos prepararon lo suficiente para salir adelante como profesionales.

Alexander Joel Morante Giménez.

Χİİ

**DEDICATORIAS** 

Para mi abuela y mis padres.

Emely G. Espinal.

Para mi Madre y mi familia. *Alexander J. Morante.* 

"DISEÑO DE UN ESQUEMA LOGÍSTICO PARA LA
DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SÁBILA
(ALOE VERA) HACIA EL MERCADO CANADIENSE. CASO:
ALOE, S.A. (2018)."

### Introducción.

La empresa Universal Aloe S.A. se dedica al cultivo, producción y procesamiento de aloe vera o sábila y cuenta con más de 10 años en el mercado dominicano. Posee aproximadamente treinta mil tareas de siembra, para poder cubrir la demanda de la Sábila (Aloe Vera) que luego de recolectada en el campo, es procesada y exportada en gel a los siguientes países: Holanda, Alemania, Estados Unidos y Polonia.

En vista del éxito de la empresa y la calidad de su producto, además de que la misma tiene una capacidad ociosa de producción de un 75%, luego de importantes inversiones en la planta, se propone ampliar su capacidad y exportar hacia Canadá, uno de los mercados en crecimiento para este tipo de producto, con excelente ubicación geografía para fines logísticos y preferencia de su población hacia productos saludables, entre ellos, la sábila. No obstante, para poder cumplir con la demanda al nuevo mercado Universal Aloe S.A., deberá ajustarse a las normativas y requerimientos de este nuevo mercado, mediante la elaboración de un esquema adecuado de exportación.

Además de lo relacionado a las actividades, como primer paso hacia este atractivo proyecto, se requiere determinar todos los aspectos necesarios a nivel de producción, rentabilidad y equipos para llevar a cabo el diseño. Esto implicará la necesidad de efectuar algunos cambios en el proceso logístico de la empresa Universal Aloe S.A. para la incursión del producto hacia el nuevo mercado. Por lo tanto, la compañía deberá implementar un plan estratégico para poder suplir la

demanda del nuevo mercado meta, ya que se necesitará la adquisición de terreno, proceso de cultivo y siembra, así como maquinarias y equipos para abastecer la nueva demanda.

Como beneficio de la comercialización en esta nueva plaza, Universal Aloe S.A. ampliaría su participación de mercado actual de exportación de Aloe Vera, lo que generaría nuevos ingresos, reduciría su capacidad ociosa de producción redistribuyendo mejor sus costos fijos, escalaría de posición como exportador en el mercado internacional y adaptaría sus procesos a los requerimientos para poder innovar, persuadir, y alcanzar nuevos clientes. También contribuiría de manera directa en el PIB de República Dominicana por el aumento en las exportaciones nacionales y generación de nuevas fuentes de empleo en su sector.

A raíz de lo expuesto surge entonces la siguiente pregunta:

¿Cuál esquema logístico será utilizado para la distribución y comercialización de Aloe Vera hacia el mercado canadiense por Universal Aloe, S.A., para dar inicio al proyecto en el año 2018?

En la actualidad, República Dominicana es el país más importante en producción de gel de sábila de la región de América Latina y uno de los más destacados de este sector en el mundo por su calidad, debido a que contiene menor cantidad del compuesto amargo y amarillento llamado "aloína". Además, las condiciones climáticas del país favorecen el cultivo de calidad de este producto.

De acuerdo a informaciones del presidente ejecutivo de la Junta Agro-empresarial, Osmar Benítez, anualmente el país exporta alrededor de doce millones de dólares de sábila, pero cuenta con una capacidad aún mayor para ser aprovechada.

En el territorio nacional, la empresa Universal Aloe S.A., localizada en el Pocito Guayubín, al noreste del país, es una de las más importantes exportadoras del producto, además de trabajar en la introducción de un sistema de riego por goteo que duplicará la productividad por área.

Por otra parte, Canadá posee como actuales proveedores de la sábila a Estados Unidos, la India, China, entre otros países, y considerando a República Dominicana, por la calidad del producto elaborado, la capacidad de producción y la ubicación geográfica y conectividad logística, Canadá, sería un perfecto mercado exportación.

Cabe destacar también el incremento en las ganancias, la generación de empleos y todos los demás beneficios que otorgaría el establecer esta nueva relación con el mercado canadiense.

Un punto importante es poder llegar a ser Marca país en la exportación del Aloe Vera en todas sus variedades, como lo requiera el mercado demandante. En el caso particular de este trabajo de grado, estamos enfocados en Canadá como mercado factible para la exportación de Sábila.

Con el fin del desarrollo del trabajo de grado se estableció un objetivo general y varios específicos, que son los siguientes:

#### General

Construir un esquema logístico para la distribución y comercialización de Sábila (Aloe Vera) hacia el mercado canadiense por la empresa Universal Aloe, S.A., en el año 2018.

### **Específicos**

- Demostrar la viabilidad del proyecto de exportación de aloe vera hacia
   Canadá a nivel de: mercado de exportación, aspectos técnicos y canal de distribución.
- Analizar el esquema logístico de Universal Aloe S.A. para sus exportaciones hacia Estados Unidos.
- Describir los requerimientos necesarios para la exportación de sábila hacia
   Canadá.
- Comparar los requerimientos de exportación del gel sábila entre los mercados de USA y Canadá, a fin de establecer diferencias e identificar brechas entre ambos procesos.
- Determinar los cambios requeridos a implementar por Universal Aloe, S.A.
   para la producción y exportación de sábila hacia Canadá, incluyendo la preparación del esquema de exportación.

El proyecto estará estructurado en tres capítulos, el Capítulo 1 tratará sobre el Marco Teórico, en Capítulo 2 basado en la Metodología y un Capitulo 3 sobre la Presentación, Análisis de los Resultados, por último, se ofrecen las conclusiones y recomendaciones.

1. Marco Teórico

#### 1.1 Comercio Internacional

#### 1.1.1 Definición

La comercialización de productos a nivel mundial se mueve a escalas sorprendentemente voluminosas y con una rapidez aún más increíble. Dicho esto, hay que destacar que dentro de la cadena económica de cada país o región hay un elemento esencial para su desarrollo: el comercio internacional.

Cuando se habla de comercio aplicado a proporciones internacionales, lo primero que se viene a la mente son las transnacionales. Y aunque parezca un tema pensado solo para empresarios y administradores, definir qué es el comercio exterior es sencillo: básicamente, es el intercambio de bienes y servicios entre países.

Si se explica más a fondo la definición de comercio internacional, se puede decir que es aquel que permite a una compañía exportar sus productos y servicios a otras regiones del mundo.

Pero hay que aclarar que existen niveles de apertura en la actividad económica: por ejemplo, la autarquía, que es cuando un Estado trata de, en lo posible, evitar el comercio internacional a toda costa, y aquellos que lo aplican con limitadas restricciones y aranceles.

Es por eso que, antes de decidir internacionalizarse, una empresa tiene que conocer a fondo cuáles son los países con economía de mercado libre. Algunos de los que tienen la economía más libre del mundo son: Hong Kong, Nueva Zelanda, Australia, Singapur y Suiza.

Se refiere a las relaciones de intercambio de bienes y servicios, que establecen los países entre sí, a nivel de la economía mundial. Es uno de los elementos que caracterizan las relaciones económicas internacionales. (SIGNIFICADOS, 2017).

Al comercio internacional hoy en día se le adjudica una importancia política, social y cultural, pues vincula a diversos países y regiones económicas mediante relaciones comerciales basadas en el intercambio de bienes (materia prima, productos semielaborados o acabados) y de servicios (financieros, legales, turísticos, comunicacionales, contables, publicitarios, de consultoría, de seguros, etc.).

El comercio internacional, cuyo mayor auge empezó a partir de la década de 1990, es característico de los países que cuentan con economías abiertas. En este sentido, facilita el flujo de productos y servicios a nivel mundial, poniendo a la disposición de las personas una mayor variedad de opciones. Además, contribuye al desarrollo y prosperidad de las naciones, a la satisfacción de sus necesidades, y a la mejora de las condiciones laborales y de vida de sus habitantes, pues el intercambio de productos, bienes y servicios, estimula la inversión en el sector productivo, permite al país obtener divisas, favorece la movilidad de recursos y genera nuevos puestos de trabajo.

#### 1.1.2 Ventajas del comercio internacional

Son muchas las preguntas que se derivan sobre el comercio internacional y sus ventajas entre países. Aunque hay quienes se centran en destacar aspectos negativos alegando que la internacionalización hace que las empresas abandonen la nación de origen, lo cierto es que son muchos los beneficios que trae consigo.

Una de las ventajas del comercio internacional es que aumenta la competitividad entre las empresas de un país, lo que se traduce en más producción, empleo, ofertas, mejores productos y un sinfín de elementos, con el objetivo de sobresalir.

Por otro lado, el comercio mundial aprovecha la economía de escala, que no es otra cosa que la reducción de los costes de producción gracias a la expansión.

Si existe una saturación del mercado nacional, el intercambio mundial permitirá aliviar ese problema, y también posibilitará que los países diversifiquen el riesgo.

Además, hay que comentar que las regiones que gozan de un libre mercado tienen, por consiguiente, una mayor variedad de productos a un precio inferior.

Por supuesto, también implica algunas desventajas, como el precio de las licencias, que suelen ser elevados, así como las barreras idiomáticas y perspectivas a largo plazo. (REYES, 2018)

### 1.1.3 El mercado (Plaza)

Para el mercado como "el espacio físico o conceptual donde se realizan o desean realizar las transacciones comerciales, lo cual incluye al conjunto de compradores o posibles compradores, sus necesidades, capacidad de compra, usos y costumbres, canales de distribución y segmentación, y a los competidores". (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010).

Dentro de las clasificaciones según su extensión el mercado puede dividirse en 4 categorías:

- Mercado Total: este mercado está conformado por la totalidad mundial con múltiples de necesidades que pueden ser satisfechas por una empresa o compañía.
- Mercado Potencial: Se encuentra integrado por todos los entes del mercado total que además de querer recibir un servicio o un bien cumple con las condiciones de adquisición.
- Mercado Objetivo: se conforma por los segmentos del mercado potencial que han sido elegidos de una manera específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que las empresas toman para captar.
- Mercado Real: se encarga de representar el mercado en el cual se ha logrado
   Ilegar a los consumidores del mercado objetivo que se han captado.

Continuando con el autor a lo que respecta al marketing internacional, existe una serie de sujetos fundamentales relacionados con el mercado interno y externo, que a continuación se enuncian:

- Comprador: es la persona u organización que se encarga de desarrollar la labor de adquisiciones de un bien o servicio, ya sea para un beneficio propio o para otro.
- Importador: es la persona u organización ubicada en un país del extranjero, que adquiere un producto o servicio para ser consumido o utilizado dentro de su territorio.

- Exportador: es aquella persona u organización que vende sus productos o servicios a compradores en el extranjero, ya de una manera directa o indirecta.
- Brokers: es un agente del comercio internacional que relaciona una demanda
   con una oferta entre los exportadores e importadores de diferentes lugares.
- Agente aduanal: Es quien representa de manera legal a los importadores y exportadores de las aduanas con la finalidad de llevar a cabo el despacho aduanero de la mercancía.
- Aforo: es un empleado público de las aduanas que realiza la revisión o verificación física de las mercancías que se exportan o importan.
- Empresas Comercializadoras Internacionales: es la entidad organizacional que realiza la promoción y enajenación de productos adquiridos en uno o varios países para venderlos en otros.
- Empresas Transportistas: son las organizaciones que trasladan físicamente los productos entre dos o más países y opera diversos medios de transporte: terrestres, marítimos o aéreos.

- Cliente: es quien adquiere repetidamente un producto para su consumo (consumidor), para revenderlo (canal de distribución) o para utilizarlo en un proceso de transformación (mercado industrial).
- Consumidor: es quien se beneficia del uso de un producto tangible (artículo)
   o del servicio mediante su ingestión o utilización, dependiendo de las características de cada tipo de producto.

#### 1.1.4 La promoción en el comercio internacional

Se encarga de englobar una serie de actividades con la finalidad de presentar y acercar al cliente o consumidor al consumo de los productos.

Los diferentes medios que se pueden utilizar para realizar las promociones en el comercio internacional pueden ser:

 Ferias comerciales: son las exposiciones de productos nacionales en el extranjero con la finalidad de incentivar y promocionar la exportación de dicho producto.



ILUSTRACIÓN 1 EJEMPLO DE FERIAS COMERCIALES FUENTE: (MADRAGON, DIARIO DEL EXPORTADOR, 2017)

- Representación permanente: Son instituciones que se encargan de representar a su país con la finalidad de defender sus intereses.
- Página Web y Redes sociales: Son fuentes realizadas para compartir informaciones electrónicas teniendo diferentes objetivos de acuerdo con el fn que se desea utilizar.
- Agentes comerciales: Son las personas que tienen como función la promoción o distribución de una gama de producto en representación de la empresa.
- Referencias: Son los datos propiciados por un tercero que sirven para facilitar
   la información de un tema objetivo.
- Portales de comercio B2B: Son portales donde las transacciones de bienes
- Misiones comerciales: Son las visitas realizadas a otro país de acuerdo a un plan para aumentar el nivel de comercialización con un país distinto.



ILUSTRACIÓN 2 EJEMPLO DE MISIONES COMERCIALES FUENTE: (MADRAGON, DIARIO DEL EXPRTADOR, 2017)

## 1.2 Logística

### 1.2.1 Logística, concepto

Son todas las operaciones que se llevan a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde un lugar de origen donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción hasta un destino final.

Son en principio las operaciones de transporte, almacenamiento y distribución de los productos en el mercado, por lo tanto, se considera a la logística como operaciones externas a las fabricaciones primarias de un producto y es uno de los departamentos de las empresas que más se suele externalizar o subcontratar.

La logística es un término cada vez más utilizado en nuestros días. Procede del concepto militar francés "logistique", donde se empezó a utilizar para denominar el transporte, el suministro y el alojamiento de las tropas. Actualmente se utiliza también en el ámbito empresarial, principalmente en los sectores de marketing y distribución.

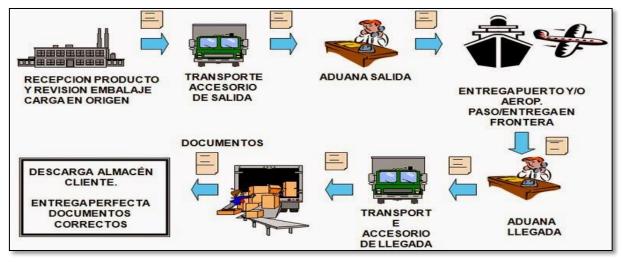


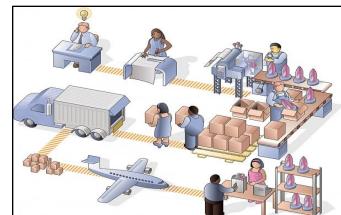
ILUSTRACIÓN 3 EJEMPLO DE PROCESO LOGÍSTICO. EXTRAÍDO DE (CTC SAS, 2015)

#### 1.2.2 Logística de producción

La logística de producción es el proceso logístico que se encarga de planificar, implementar y controlar, de una manera u otra el proceso de producción lo más eficaz y eficiente posible, la transformación de los productos entrantes como son: las materias primas, los insumos y las informaciones en salidas, lo que quiere decir, los productos o servicios terminados, con disponibilidad para su utilidad por parte de los clientes o consumidores.

Algunas de las características de la logística de producción son:

- Analizar, planificar y gestionar el flujo de los productos, desde cuántas materias primas se debe de comprar para realizar los productos, así como la distribución del mismo a lo largo de todo el proceso productivo.
- El Suministro, abastecimiento, mantenimiento y seguridad industrial, favoreciendo la producción de una manera adecuada.
- Se encarga de planificar el abastecimiento, estudia la productividad empresarial de los diferentes equipos de trabajo, la calidad de la maquinaria y las construcciones.
- Tiene como otra de sus funcionalidades proveer el producto correcto, en la cantidad que se requiere, condiciones con las pautadas, así como en el lugar y tiempos exactos a un coste que sea ILUSTRACIÓN 4 EJEMPLO DE PROCESO LOGÍSTICO DE razonable y justificado.



PRODUCCIÓN FUENTE: (EAE BUSINESS SCHOOL, 2015)

#### 1.2.3 Cadena de suministro

Una cadena de suministro o abastecimiento es un conjunto de elementos que permiten que las empresas cuenten con la organización necesaria para llevar a cabo el desarrollo de un producto o servicio y que este cumpla el objetivo principal que es satisfacer las necesidades del cliente final. (Arcia, 2017).

La cadena de suministro es una función estratégica y logística que tiene como función involucrar todas las operaciones que son necesarias e indispensables para que un producto logre llegar al cliente final en las condiciones requeridas. Estos procesos incluyen todas las actividades y coordinaciones necesarias, para así obtener las materias primas, su transformación, llegadas a los canales de venta y finalmente la entrega final al consumidor.

Dentro de los objetivos que corresponden a la cadena de suministro podemos mencionar los siguientes:

- Entregar los productos o servicios en el periodo de tiempo determinado.
- Evitar las pérdidas de ciertas mercancías de una manera innecesaria.
- Mejorar los tiempos de distribución.
- Manejar de manera adecuada los inventarios y organización de los almacenes
- Establecer canales de comunicación y coordinación de una manera eficaz y eficiente.
- Tener opciones a la hora de los cambios imprevistos que puedan surgir en cuanto a demanda, ofertas y otras condiciones se refiere.

Los elementos básicos de la cadena de suministro pueden clasificarse en tres tipos que son:

- Suministro: se refiere a las actividades indispensables para la obtención y entrega las materias primas que requiere la producción.
- Fabricación: es el proceso de transformación de materias primas para conseguir el producto o servicio final apto para consumo.
- Distribución: se encarga a través de una red de transporte hacer llegar los productos o servicio a los consumidores finales.

Para llevarse a cabo una cadena de suministro cabe destacar las actividades que son comunes independientemente del producto o servicio:

- **Planificación:** Que se encarga de incluir el aprovisionamiento, almacenaje y distribución.
- Administración de existencias: tanto de materias primas como de productos terminados.
- Procesamiento de órdenes de compras.
- Movimientos y despacho.
- Seguimiento y control de inconvenientes.
- Servicio al cliente.
- Administración de garantías.
- Procesamiento de pagos.

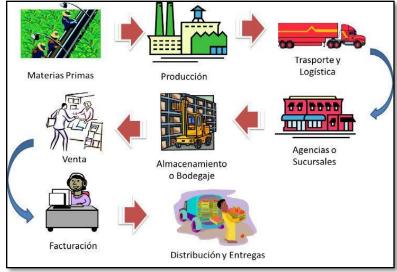


ILUSTRACIÓN 5 EJEMPLO SIMPLIFICADO DE UNA CADENA DE SUMINISTRO. FUENTE: (ECONOMIPEDIA, 2017)

#### 1.2.4 Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta o metodología propuesta por Porter (1985) cuyo objetivo fundamental es la creación y sostenimiento de una ventaja competitiva en un sector determinado. Para ello se analizan y desagregan las actividades fundamentales que desempeña una empresa al diseñar, producir, vender y distribuir sus productos y servicios, de tal modo que se produzca la generación de valor para los clientes. (Martinez A. B., 2012).

Es denominado como cadena de valor debido a que se toman en cuenta las principales actividades de las empresas como los enlaces de una cadena de actividades que va generando valor al producto a medida que el mismo pasa por cada una de ellas.

Conforme a esta herramienta, el desvincular una empresa en estas actividades permite identificar de manera precisa sus fortalezas y debilidades, especialmente en lo que respecta a fuentes potenciales de ventajas competitivas, y costos que se asocian a cada actividad.

Por otro lado, todas las empresas cuentan con una cadena de valor conformada por estas actividades que van desde el diseño del producto y la obtención de insumos hasta la distribución del producto y los servicios de post-venta.

Las herramientas de cadena de valor clasifican las actividades generadoras de valor de una empresa en dos:

#### Actividades primarias o de línea

Son aquellas que se encuentran relacionadas de manera directa con la comercialización y producción del producto que pueden sub-dividirse en:

- Logística interior: Compone todas las actividades que se relacionan con el almacenaje distribución y recepción de los materiales necesarios para la fabricación del producto.
- Operaciones: Son todas las actividades que se relacionan con la transformación de los insumos en el producto final.
- Logística exterior: Se encuentran relacionadas con el almacenamiento del producto ya terminado, y la distribución del mismo hacia el cliente o consumidor final.
- Mercadotecnia y ventas: Son actividades relacionadas que dan a conocer, vender y comercializar los productos.
- Servicios: actividades relacionadas con la provisión de tales como la reparación, mantenimiento e instalación del mismo.

### Actividades de apoyo o de soporte

Son aquellas actividades que agregan o generan valor al producto pero no están de una manera directa en relación con la comercialización y producción de éste, sino que más bien sirven las actividades primarias apoyarse:

- Infraestructura de la empresa: actividades que prestan apoyo a toda la empresa, tales como la planeación, las finanzas y la contabilidad.
- Gestión de recursos humanos: actividades relacionadas con la búsqueda, contratación, entrenamiento y desarrollo del personal.

- Desarrollo de la tecnología: se basan en la relación de investigaciones y el desarrollo de la tecnología requerida para bridar apoyo a las demás actividades.
- Aprovisionamiento: diferentes actividades que intervienen con el proceso de compras.

El análisis de una cadena de valor implica proporcionarle un valor a cada una de las actividades enunciadas, así como un costo asociado en términos de valor monetario y tiempo, y luego, buscar en estos valores, costos de fortalezas y debilidades que puedan dar una orientación e identificar las ventajas o desventajas competitivas.

De manera resumida, la cadena de valor nos permite identificar mejor fortalezas y debilidades en una empresa detectando las fuentes potenciales de las ventajas competitivas y el comportamiento de los costos en el mercado.



ILUSTRACIÓN 6 La cadena de valor de Porter. Fuente: (REVISTA DE LA EMPRESA, 2016)

Es necesario destacar que potenciar o aprovechar dichas fortalezas, permite convertirlas en ventajas competitivas, y superar o disminuir las debilidades existentes.

## 1.3 Distribución y canales de distribución.

## 1.3.1 Concepto de distribución.

Es aquella que tiene como objetivo situar los productos o servicios a disposición de los consumidores finales, para poder planificar, desarrollar, coordinar, un conjunto de acciones o actividades y satisfacer de esta manera las necesidades y los deseos de los clientes. (Jimenez, 2014).

De manera completa se puede definir distribución como:

Una herramienta de la mercadotecnia que incluye un conjunto de estrategias, procesos y actividades que son necesarias para llevar los productos desde la fabricación hasta el lugar en el que esté disponible para la entrega final al cliente o consumidor. En el tiempo optimo con las cantidades precisas y al momento que el cliente o consumidor lo desee.

Normalmente, el proceso de distribución es realizado por un conjunto de empresas que se encargan de colocar el producto en el lugar requerido para poder venderlo a quienes pueda suplir dicha necesidad. A estas empresas se les conoce como canales de distribución.

El objetivo de la distribución es poner a disposición del cliente consumidor en la cantidad demandada en el momento oportuno y lugar donde desee adquirirlo. Esto implica un conjunto de actividades tales como: informaciones, promociones y presentaciones del producto en el punto de venta, a fin de atraer a los consumidores para la adquisición del producto.

#### 1.3.2 Concepto de canales de distribución

Un canal de distribución es una consolidación de procesos de organizaciones interdependientes que tienen un enlace con la finalidad de permitir el flujo interrumpido de un producto desde su origen (fabricación) hasta el consumidor final. Los productores se mueven a través de los canales de mercadeo por medio de una distribución física.

Existen tres criterios para seleccionar un canal de distribución:

- Cobertura que puede ofrecer el canal de distribución: Es la disponibilidad existente de los productos para los clientes o consumidores finales.
- 2- Control de canal de distribución: Abarca el tiempo y la logística adecuada a utilizar para que el producto llegue a su destino final con las características que han sido requeridas por el cliente o consumidor.
- 3- Costos del canal de distribución: Es todo el valor monetario y tiempo que incurren en el productor para hacer llegar el producto hasta un consumidor final.

El productor es la parte inicial de este proceso, debido a que es quien crea el producto, el cual es adquirido por el mayorista y luego por el minorista para finalmente distribuir el producto entre el consumidor final dependiendo del tipo de canal de distribución que se desee utilizar.

## 1.3.3 Tipos de canales de distribución

Los canales de distribución pueden clasificarse de acuerdo a la intención del fabricante como desea el término logístico de llegada del producto al consumidor final:



## Canal Directo

Es el canal que no tiene ningun tipo de internediarios dirigiendose desde el fabricante hacia el consumidor final.



## Canal detallista

El nivel de internediarios es reducido donde el productor cuenta con una fuerza de ventas para comercializar los productos haciendo contacto con el mercado minorista.



# Canal Mayorista

El mercado al que se dirige es mas implio deido a que abarca al canal detallista pero tambien a un mercado con mas volumen de compra y venta como son los almacenes y supermercados.



# Canal Agente

Por lo general son firmas comerciales y suelen utilizarse en mercados con pequeños fabricantes y comerciantes detallistas

GRAFICO 1 TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS (BLANCA, 2018)

#### 1.3.4 Necesidad de los canales de distribución

Para determinar la necesidad de los canales de distribución existen factores incidentes en el mismo los cuales son:

- Tiempo.
- Medio de transporte.
- Costos.
- Canales alternativos.
- Puesto o punto de venta.
- El tipo de canal a utilizar.

La inexistencia de los canales de distribución complicaría la movilidad de productos y servicios haciendo de manera competitiva o ineficiente así las negociaciones o comercializaciones de productos y servicios debido a que no contara con el canal de llegada óptimo para la distribución del mismo.

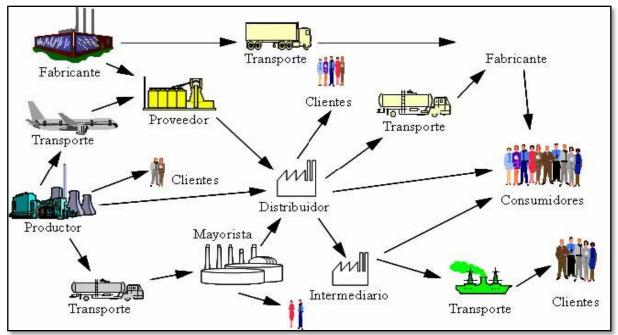


ILUSTRACIÓN 7 EJEMPLO DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN IMAGEN EXTRAIDA DE (GORRIN, 2017)

#### 1.3.5 Funciones de los canales de distribución

#### Otras funciones son:

- Englobar las decisiones básicas de las negociaciones.
- Participar en las financiaciones de los productos.
- Contribuyen en la reducción de costos debido a la facilidad generada con el almacenaje y el transporte.
- Se convierten en una partida del activo para el fabricante por las facilidades y características que lo implementan.
- Intervienen en la fijación de precios, aconsejando el más óptimo para la distribución.
- Tienen una base de información robusta sobre el producto, competencia y mercado.
- Participan de manera activa en las actividades de promoción.
- Localizan el producto en el lugar que consideran más eficaz y eficiente para su venta.
- Intervienen directa o indirectamente en los servicios posventa.
- Colaboran en la imagen de la empresa enfocándose en el tiempo y el espacio de la mercancía.
- Colaboran con la fuerza de venta de la industria o fabrica.
- Reducen los gastos de control de acuerdo a sus facilidades.
- Venden productos en los lugares de accesos difíciles y no rentables para el fabricante.

#### 1.3.6 Medios de transporte internacional

Es conocido como transporte internacional a la acción de traslado de una mercancía de un país a otro, por lo tanto, este abarca el conjunto de medios de transporte que actúan desde y hasta cualquier destino geográfico.

Los puntos a tener en cuenta para el transporte internacional de mercancía son:

- La infraestructura: Es el conjunto de elementos necesarios para la funcionalidad de desarrollo de distintas actividades y permite la conectividad para el transporte.
- La organización del sistema

Para seleccionar el medio de transporte a utilizar es necesario conocer lo siguiente:

- o Tipo de mercancía.
- Embalaje y empaque.
- Disponibilidad de transporte.
- o Especificaciones para el control de carga.
- Costos y tarifas.

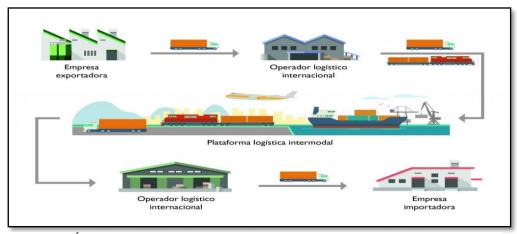


ILUSTRACIÓN 8 EJEMPLO DE INTERVENCION DE LOS TRANSPORTES INTERNACIONALES EXTRAIDO DE (CARGOFLORES, 2014)

Los tipos de transportes internacionales para el traslado de mercancía o producto son:

## Transporte marítimo

Es el principal medio de transporte del mundo, y a través de este se movilizan grandes volúmenes de mercancías a distancias. Se encuentra caracterizado por la alta competitividad, por su aplicación en trasladar las diferentes mercancías en gran volumen sin darle importancia al estado en que se encuentre la mercancía liquida, solida o gaseosa.

Operadores de transporte Marítimo	Funciones
Armador	Es la persona que posee el dominio del transporte y se encarga de la navegación del mismo
Porteador	Es el transportista del buque que a su vez puede ser el mismo Armador
Consignatario Marítimo	Es quien representa la empresa naviera que tienen como misión prestar diversos servicios que requiere el buque entre los cuales podemos mencionar: la documentación, recepción de carga y entrega de mercancías.
Cargador (Shipper)	Es el importador o el exportador quien es responsable de la mercancía que está suscrito en el contrato de transporte marítimo.
Estibador	Es la persona contratada para realizar las operaciones portuarias.

CUADRO 1 FIGURAS QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO. ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE (RFL CARGO, 2018)

## El transporte marítimo está caracterizado por:

- Particularidad Internacional: Es el único medio de transporte que tiene la facilidad de movilizar grandes volúmenes de productos o mercancías entre diferentes puntos distantes a nivel geográfico.
- Capacidad: Han llegado a superar 500,000 toneladas de peso muerto solo en los grandes petroleros.
- Flexibilidad: existe la posibilidad de contratar buques pequeños.
- Versatilidad: se pueden adaptar diferentes tipos de barcos o buques al tipo de carga que se desee embarcar.

#### Uso y clases de buques:

- 1- Buques Petroleros: tienen una aplicación de cisternas para el transporte de petróleo y sus derivados.
- 2- Buques Portacontenedores: Son aquellos que tienen la capacidad de espacio para transportar múltiples de contenedores de diferentes aplicaciones o frigoríficos.
- 3- Buques graneleros: está diseñado para el transporte de la carga a granel en grandes volúmenes y cantidades.

- 4- Buques de transporte pesados: Son aquellos fabricados con la finalidad de transportar piezas sobre dimensionadas y de gran volumen.
- 5- Buque de carga general: se diferencia de los demás debido a que se puede embarcar cualquier tipo de mercancía sin sobrepasar el peso establecido.
- 6- Buque tanque cisterna: Es parecido al petrolero con la diferencia a que transporta otros líquidos diferentes al de petróleo y sus derivados.
- 7- Buque de transporte rodante o (RO-RO): tiene la capacidad para movilizar los transportes de vehículos.
- 8- Dragas: Se encargan de eliminar los desechos marítimos para la circulación de los buques.
- 9- Buques Gaseros: Tienen la estructura de un buque cisterna, pero de una manera especial debido a que se utiliza para el transporte de los gases.
- 10-Remolcadores: Se encargan de ayudar a los buques para su movilización en puerto.

11-Buque de Abastecimiento: Está diseñado para abastecer a los demás buques con combustible en altamar y desarrollan diferentes tareas como la de rescate.

#### Transporte Aéreo.

Es utilizado para trasladar diferentes tipos de mercancía de acuerdo con la venta que brinda como la rapidez, seguridad, medio para realizar envíos urentes, facilidad de seguimiento, facilidad de control.

### Se caracteriza por:

- No tener ningún tipo de barrera física como la tienen otros medios de transporte.
- Es más rápido que cualquier tipo de transporte internacional.
- Se requiere de preparaciones de manera especial para garantizar la seguridad del vuelo.
- Se puede utilizar tanto para el transporte de mercancía como para el transporte de persona.
- Pueden ser de 4 tipos: Globos aerostáticos, Aviones, Helicópteros y dirigibles.



ILUSTRACIÓN 9 Ejemplo de transporte aéreo de carga. Extraído de (SERTRANS, 2017)

## Transporte por carretera

Es utilizado por los importadores y exportadores para movilizar la mercancía de puerta a puerta de una forma más rápida y a su vez económica contando con una supervisión personal para que la mercancía no sufra de daños.

# Transporte ferroviarios

Son aquellos que tienen capacidad mayor a las de los camiones y de esta manera requiere menos mano de obra para su traslado, pero a su vez contiene ciertas limitaciones por la red ferroviaria.

# Transporte multimodal

Es el traslado de mercancía de un país de origen a un país destino con la peculiaridad de que se utilizan varios medios de transporte para la movilización dentro de los cuales podemos mencionar: carretera, aéreo, ferrocarril y marítimo.



ILUSTRACIÓN 10 EJEMPLO DE MEDIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL EXTRAIDO DE (TANDEN, 2018)

#### 1.3.7 Términos internacionales de comercio

Los Incoterms son una relación de términos internacionales que establece la responsabilidad de la mercancía durante su transportación.

Códigos de clasificación	Descripción de clasificación
EXW	El vendedor coloca la mercancía a disposición del comprador en su propio local.
FCA	El vendedor pone a disposición del comprador la mercancía en el lugar que habrían de acordar, que puede ser la ubicación del vendedor.
FAS	El vendedor hace la entrega la carga cuando la mercancía se encuentra al lado del buque en el puerto de embarque que se ha acordado.
FOB	El vendedor hace entrega cuando la mercancía sobrepasa el borde del buque en el puerto de embarque correspondiente.
CFR	El exportador tiene como responsabilidad contratar un transportista hasta el país destinado para la mercancía.
CPT	El vendedor debe hacerse responsable de la llegada de la mercancía al punto de destino acordado con el comprador a bordo del medio de transporte que ha decidido el vendedor. Así como del pago del coste del flete internacional.
CIF	El vendedor pagara los gastos y el flete para hacer llegar la mercancía al puerto de destino, la transferencia de pérdida o daños de mercancía pasa del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa el borde del buque en el puerto de embarque.
CIP	CIP es similar al CPT, pero el vendedor debe proporcionar en este un seguro de transporte.
DAT	El vendedor tiene como responsabilidad entregar las mercancías, poniéndolas a disposición del comprador en el terminal acordado, en el puerto, o el lugar de destino en la fecha o en los plazos convenidos.
DAP	El vendedor Debe entregar las mercancías, poniéndolas a disposición del comprador en el medio de transporte que esté listo para la descarga en el destino conveniente.
DDP	El vendedor tiene las máximas obligaciones como: la transferencia de los gastos y los riesgos que se generan en el momento de la entrega donde el comprador de la mercancía.

CUADRO 2 CLASIFICACION DE LOS INCOTERMS. Elaboración Propia En Base A Datos De (SANTANDER TRADE, 2010)

Clasificación según el medio de transporte					
Indicadores	Incoterms				
Todos los medios de transporte	EXW, CIP, DAT, DDP, CPT,CAP, FCA				
Transporte marítimo y fluvial	FOB,CIF,FAS,CFR				

CUADRO 3 CLASIFICACION DE LOS INCOTERMS según medio de transporte. Elaboración propia en base a datos de (SANTANDER TRADE, 2010)

	Embalaje y verificación	Carga	Transporte Interior	Trámites exportación	Carga a bordo	Transporte principal / Flete marîtimo	Seguro de transporte	Descarga de buque	Trámites de Importación	Transporte interior hasta destino	Descarga en destino
EXW	٧	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
FCA	V	V	V/C	V	С	С	С	С	С	С	С
СРТ	V	V	V	V	V	V	С	С	С	С	С
CIP	V	V	V	V	V	V	V	С	С	С	С
DAT	V	V	V	V	V	V	V	V	С	С	С
DAP	V	V	V	V	V	V	V	V/C	С	V/C	С
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	С
FAS	V	V	V	V	С	С	С	С	С	С	С
FOB	V	V	V	V	V	С	С	С	С	С	С
CFR	V	V	V	V	V	V	С	С	С	С	С
CIF	V	V	V	V	V	V	V	С	С	С	С

ILUSTRACIÓN 11 Responsabilidades comerciales (INCOTERMS). Extraído de (GLOBAL TRANSPORT AND LOGISTICS, 2010)

# 1.4 Esquema plan de exportación.

Se define como diseño o esquema de un plan de exportación al proceso de comercialización de mercancía desde un punto de origen hacia un mercado internacional que se derivan de diferentes elementos.

Un esquema para el proceso de exportación da inicio con la decisión del producto que se desea ingresar al mercado extranjero. No obstante, existen ciertos parámetros para realizar un plan de exportación que son:

## 1-Proceso de producción

Se da inicio con dicho proceso tomando en cuenta el volumen de mercancía que se desea exportar y la preparación de dicho producto como el tiempo específico en el cual el producto se encuentre listo para cumplir con la demanda del comprador o importador.

#### 2- Proceso de transporte interno

Luego de las fases finales del producto en la fábrica, debe de ser transportado desde la planta de producción hasta la terminal requerida. Esto incluye costo adicional y tiempo que dependen de la ruta y del medio de transporte que sea seleccionado.

#### 3- Proceso de documentación

Inmediatamente el producto tenga via de entrada a la terminal Aduanas se encarga de exigir los documentos para su embarque. Los documentos dependen del producto que se desee embarcar no obstante los documentos esenciales para

toda exportación se basan en la Declaración Única Aduanera (DUA) y en la factura comercial.

#### 4-Proceso en el terminal

El contenedor tiene una aproximación de 24 horas antes de la llegada del barco con la finalidad de que sea elaborado un listado de actividades que abarcan la verificación del contenedor, cuando será embarcado y el espacio establecido para el mimo.

## 5- Proceso de transporte internacional

Este proceso final abarca el traslado del producto hacia su destino, donde se generan los conocimientos de embarques que puede ser dependiendo de la decisión del exportador marítimo, aéreo o terrestre.



ILUSTRACIÓN 12 ESQUEMA DE EXPORTACIÓN EXTRAÍDA DE: (AYERVE GONZAGA, 2018)

#### 1.5 Aloe Vera

#### 1.5.1 Generalidades del Aloe Vera.

El aloe vera o sábila cuyo nombre científico es Aloe Barbadensis Miller es perteneciente a la familia Liliácea, su origen está centrado en África, donde se ha expandido a diferentes regiones geográficas.

Dentro de las transformaciones que pasa el Aloe vera en materia comercial e industrial podemos mencionar las siguientes:

- Aloína: Es un compuesto orgánico que compone la parte amarilla y amarga correspondiente al aloe vera o sábila y tiene como función el efecto como laxante en el organismo en pocas dosis.
- Pasta de aloe: material producido del acíbar bajo técnicas de cocción (exudado de la hoja para deshidratarla), de color negro.
- Gel de Aloe: Extraído del cristal del aloe eliminando la aloína y la parte exterior del mismo pasando solamente por pasteurización para su conservación.

El aloe vero puede definirse como es una planta de hojas alargadas y espinosas en su margen, se encuentran por lo general en regiones tropicales y subtropicales, también se pueden encontrar en regiones desérticas y semidesérticas dependiendo del tipo de especie que pertenezca el aloe.

Las ventajas que nos ofrece esta planta son:

- Combate problemas intestinales (estreñimiento).
- Blanquea las manchas en la piel.

- Alivia dolores.
- Ayuda a desintoxicar el cuerpo.
- Disminuye los niveles de azúcar en la sangre.
- Reduce la inflamación.
- Mejora la salud cardiovascular.



ILUSTRACIÓN 13 Aloe Barbadensis Miller. Fuente de los autores mediante visita a Aloe S.A

Como el Aloe vera tiende a crecer en climas cálidos se le considera como sus principales enemigos al exceso de agua y al clima frío que se encuentre por debajo de los 10°C, por lo que es muy resistente a las plagas y a la falta de agua.

La siembra debe de realizarse dejando una distancia de alrededor 2 metros entre una planta y otra debido a sus grandes raíces que puede provocar un enrede eliminando así los recursos naturales.

La recolección de la planta en ámbitos generales es recomendable realizarse entre dos y cinco años cuando se pruebe que la plantación es adulta para su cosecha.

Los aspectos del Aloe Vera para su comercialización se obtienen desde los indicadores de oferta y demanda. La especie más demandada es la Aloe vera Barbadensis Miller debido a que es la única que cumple con todas las propiedades para emplearlas en sus múltiples funcionalidades constituyendo un 99.5% de agua mientras que las demás clasificaciones de aloe solo obtienen un

0.5% lo que incluye ácidos orgánicos, enzimas, minerales, vitaminas, polisacáridos y compuestos fenólicos.

## 1.5.2 Proceso de producción del gel de aloe Vera.

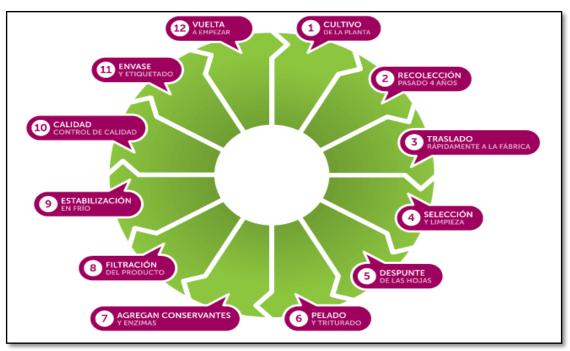


ILUSTRACIÓN 14 Proceso de producción de gel de aloe vera. Extraído de (LANZALOE,

#### 1. Cultivo de la planta de Aloe.

El Aloe Vera se reproduce a partir de sus hijos pequeños. Estos van creciendo junto a los troncos de plantas maduras y son arrancadas desde la raíz para replantación. Debe de encontrarse en un terreno que contenga minerales de clasto de arena con alrededor de 30 grados que no contenga mucha humedad debido a que la humedad genera hongos en las plantaciones.

#### 2. Recolección de las hojas de Aloe Vera.

Para la recolección de las hojas de Aloe, es necesario esperar a que la planta complete su ciclo de madurez, puesto que es cuando ha obtenido todas sus

propiedades. El corte de las hojas debe de realizarse cercano al tronco desechando todas las pencas secas.

#### 3. Traslado de materia prima a la fábrica.

Mientras una parte del personal se encarga del corte de las hojas de la sábila, la otra se ocupa de realizar el traslado hasta la fábrica, para proceder con la extracción del jugo. De este modo, se evita perder las propiedades del aloe durante el proceso.

### 4. Recepción, lavado y selección de las hojas en la fábrica.

Una vez que se reciben las sábilas, se movilizan hacia una bañera de plástico cubierta de agua y productos purificadores donde son frotadas con cepillos y se hace con la finalidad de limpiarlas y eliminar ciertas impurezas donde pasan luego a ser lavadas con agua bajo una llave a presión.

#### 5. Despunte de las hojas.

Se corta la parte exterior y lateral de las pencas de sábila y se van colocando en envases plásticos lavados nuevamente con agua y tomando en cuenta que los instrumentos para realizar la movilización de las pencas deben de estar debidamente esterilizados. Los desperdicios que no estén aptos para continuar el proceso serán de utilidad para la replantación de Aloe Vera.

#### 6. Pelado y trituración de las hojas de la sábila

La sábila luego de ser despuntada pasa a una peladora que separa la parte externa del cristal de la misma dando primer lugar al jugo sin ser filtrado ni incurrido a ningún proceso.

## 7. Agregado de los primeros conservantes y enzimas al jugo de Aloe Vera

En el jugo todavía sin realizar ningún tipo de proceso, se añade el primer de conservantes, que evitaran la oxidación del jugo de Aloe y las enzimas que colaboran a que el filtrado se realice de manera eficiente.

#### 8. Filtración del extracto o jugo de Aloe

Se filtra el jugo de Aloe que fue adquirido en la fase anterior, para conseguir la textura indicada para su uso.

#### 9. Estabilización del extracto de Aloe Vera

En esta etapa de producción, se le añaden antioxidantes y el gel es removido en un tanque agitador donde después todo el gel se pasteuriza a una temperatura de 235° F.

#### 10. Control de Calidad del Aloe

Se toman pequeñas muestras de cada división donde es colocado el aloe vera en gel, que se utilizan para realizar un análisis de control con respeto al pH y la densidad que tienen y luego si cumple con los requerimientos, pasa a un laboratorio externo para realizar análisis de controles microbiológicos.

# 11. Envase y etiqueta del extracto de Aloe Vera o sábila.

Antes de proceder a envasar se comprueba la higiene de los recipientes metálicos y en cuanto se compruebe se pasa a sellar y a etiquetar. El envasado se realiza en fundas metálicas para luego ser empacadas en totes metálicos (embalaje) para dar entrada del producto al contenedor.

# 1.6 Comprensión del mercado.

# 1.6.1 Mercado de República Dominicana.

República Dominicana es el segundo país más grande y diverso de todo el caribe siendo una nación democrática con una población de más de 10 Millones de personas aproximadamente.



ILUSTRACIÓN 15 Mapa de República Dominicana. Extraído de (MINISTERIO DE EXTERIORES, 2018)

Indicadores	Descripción
Santo Domingo	La República Dominicana ocupa (74%) de la isla La Española, después de Cuba es la segunda de las Antillas en tamaño. Limita al norte con el océano Atlántico, al oeste con la República de Haití al sur con el mar Caribe y al este con el canal de la Mona.
Superficie	Tiene 48,442 KM <sup>2</sup> en los que están incluidos las islas: Beata, Catalina, Catalinita, Alto velo y Alto velito.
Población	Cuenta con una población de 10.77 millones de habitantes según (Banco Mundial, 2017) con una densidad de 209.2 habitantes por KM <sup>2</sup> .
Grupos étnicos	10% negros, 15% de orígenes europeos y 75% mulatos.
Capital	Santo Domingo de Guzmán (Distrito Nacional)
Idioma	Español.
Religión	57% católicos. El resto pertenece a denominaciones cristianas o protestantes.
Economía	Cuenta con un PIB de 75.93 miles de millones de dólares al año 2017

CUADRO 4 GENERALIDADES DE REPUBLICA DOMINICANA. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE: (El Dia, 2017)

Dentro de los principales socios de exportación de la República Dominicana, Canadá atribuye el 11% de las importaciones.

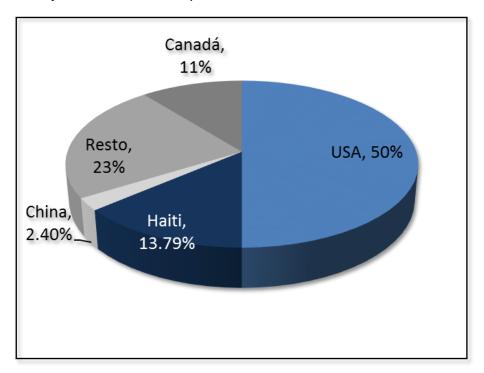


ILUSTRACIÓN 16 SOCIOS EXPORTADORES DE LA REPUBLICA DOMINICANA extraído de: Banco Central de la República Dominicana, UNCOMTRADE

# 1.7 Logística en República Dominicana.

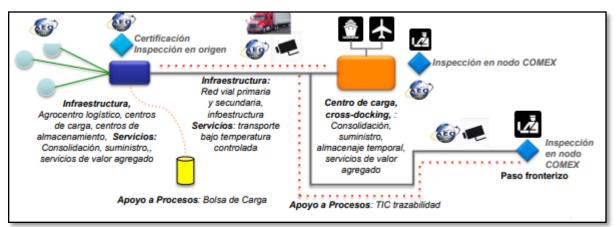


ILUSTRACIÓN 17 Proceso Logístico De Las Agro Exportaciones En República Dominicana. Extraído de: (BDI, 2015)

La logística en la República Dominicana es el espacio utilizado para organizar las actividades de transporte de mercancías o personas utilizando tanto para el transito nacional como el internacional. Para el fin de exportaciones e importaciones República Dominicana cuenta con 16 puertos que son:

- AES Andrés: Esta ubicado en el extremo Sur Este, al sur del puerto de CAUCEDO. Este puerto es privado y se utiliza para el almacenamiento, la distribución y la importación del Gas Natural Licuado.
- Barahona: este puerto está ubicado al Sur del país y es utilizado para la carga a granel de Azúcar, carbón y yeso.
- Cabo Rojo: Se encuentra en la costa Suroeste del país, este puerto era de traque privado de la empresa colombiana Cementos Andinos donde se utiliza para recibir la carga de las naves de auto descarga.

- Itabo: Se utiliza para la descarga del carbón para ser transportado a la central eléctrica de itabo, este se encuentra ubicado al Suroeste de la entrada del puerto de Rio Haina.
- Las calderas: es un puerto extenso y altamente protegido que tiene como canal de entrada como Punta Calderas. Su espacio es compartido con la base naval y el Astillero Ciramar Internacional Las Calderas.
- Palenque: también llamado punta palenque está ubicado en la región Sur del país en la provincia de San Cristóbal y se encuentra operado por la Refinería Dominicana de petróleo.
- Rio Haina: es el más activo de los puertos de la República Dominicana en cuanto a carga y descarga se refiere. Tiene la capacidad de recibir al menos
   15 embarcaciones y operar diferentes tipos de cargas. Se encuentra en la desembocadura del rio Haina en el municipio de Santo Domingo Oeste.
- San Pedro de Macorís: Está ubicado en la desembocadura del rio Higuana y
  es utilizado para la exportación de cemento a granel y también para la
  importación de los fertilizantes de trigo y a granel.
- Azua: Este puerto se encuentra ubicado en el Sur de la República
   Dominicana y tiene como actividades principales la importación de recepción
   del Gas licuado y la carga a granel tanto seca como liquida.
- Boca Chica: Se encuentra a 5 millas al este del aeropuerto internacional de las Américas sus actividades se basan en la exportación e importación de contenedores, con papel, combustible, líquidos, madera entre otros.

- Puerto Multimodal Caucedo: Es uno de los puertos que genera más actividad de importaciones y exportaciones en la República Dominicana con el movimiento de carga suelta y contenerizadas.
- La Romana: contiene dos muelles y un canal central, es un puerto de carga de azúcar y melaza para e ingenio azucarero central La Romana y también sirve para la exportación de madera.
- Manzanillo: Está ubicado en la provincia de Monte Cristi y es utilizado para el transporte de carga general.
- Puerto Plata: Es el principal puerto comercial en la costa norte, es el único que recibe el grano a granel en esta área, sus actividades se basan en cargas generales y la carga de combustible líquido.
- Samaná: ubicado en la Bahía de Samaná y es utilizado para terminal de buques turísticos que también tiene la capacidad de manejar carga pesada y sobre dimensionada.
- Santo Domingo: terminal de vehículos con mayor importancia contando con servicios semanales hacia Puerto Rico en el ferry del Caribe.



ILUSTRACIÓN 18 Puertos de la Republica Dominicana. Extraído de: (MARITIMA DOMINICANA, 2014)

# 1.7.1 Comercialización de Aloe vera o Sábila en República Dominicana.

República Dominicana cuenta con más de 15,000 acres de cultivo de Aloe vera ubicados en Guayubin Monte Cristi lo que abarca más de 50 millones de plantas y 1.8 millones de cosechas semanales.

1. Localización	Región Noroeste	En la zona de Oviedo,
Geográfica	(85%):	Pedernales se
De la Producción	Montecristi, Guayubín	desarrolló un proyecto
	y Villa Vásquez	que luego fue
	Región Suroeste:	abandonado.
	Azua, Los Jobillos	
2. Tareas Cultivadas	26, 784 tareas	En la Región Noroeste
		se cultivan 20,161
		tareas.
3. Producción	670.5 Tns. métricas	La mayor producción
		se concentra en la zona
		de Villa Vásquez
4. Densidad en	2,097 plantas por tarea	La densidad de plantas
Plantación		por hectáreas es
		33,378 plantas.
5. Infraestructura de	Vías terrestres:	Todas las regiones del
Transporte	carreteras	país están
	Marítimas: puertos	perfectamente
	(Manzanillo en	comunicadas y existen
	Montecristi)	puertos marítimos en
		las distintas regiones.
		Cabo Rojo en
		Pedernales, Manzanillo
		en Montecristi, Puerto
		Viejo en Azua.
6. Funcionarios	Radhamés Valenzuela,	Ambos son
Contactos	Director Departamento	funcionarios de la
	de Producción y Julio	Secretaría de Estado
	Sánchez Aponte	de Agricultura.
	Responsable del	
	Fomento de producción	
	de Sábila.	

CUADRO 5 Característica de la producción de Aloe vera en República Dominicana extraído de (CEI-RD, 2018)

Dentro de las empresas dominicanas que realizan la actividad de comercio del aloe Vera podemos mencionar:

- UNIVERSAL ALOE SA: Tiene la mayor plantación de Aloe vera en monte
   Cristi y realiza la exportación de Cristal y jugo de sábila hacia Estados
   Unidos y Europa.
- VITROLAB AGRÍCOLA, SA: Que se encarga de la elaboración de jugos de sábila para su exportación.
- PROC. FRUTOS VEGET. DEL CARIBE, C.X.A: Es una empresa que se encarga de procesar la sábila para llevarla a Jugo y hace un producto terminado para su exportación, estas se encuentran en San Cristóbal Madre Veja Sur.
- COSTA NURSERY FARMS, INC: Ubicadas en Higüero, La Romana con la fabricación de productos medicinales y cosméticos utilizando las plantas de sábilas Ornamentales.

## Precio de aloe gel desde República Dominicana por país

Estados Unidos de América	2.456
Países Bajos	2.433
Canadá	2.433

CUADRO 6 Precio del Aloe vera de exportación extraído de: (CEI RD, 2018)

Nota: Término comercial utilizado para el precio CIF (cost, insurance & freight)

# Empresas compradoras y exportadoras de Aloe vera en República Dominicana excluyendo Universal Aloe S.A.

Empresa exportadora	Empresas compradoras
CARIBBEAN FRESH PRODUCTS CFP SRL	Coralinas Fast Food
CORALINA SRL	K VEG WHOLESALE LTD
EXPORTADORA YUANSHENGHO SRL	MEGASEN LOSAMA
PIBI SRL	SAI TRADER GMBH
	SPEED FRESH EXOTICS

Cuadro 7 Empresas Dominicanas compradoras y exportadores de Aloe vera extraído de (Direccion General de Aduanas, 2018).

# Exportaciones de Aloe vera desde República Dominicana hacia otros países:

Period 🕴	Trade Flow A	Reporter	Partner	Commodity Code	† Trade Value (US\$)	Netweight (kg)	Qty Unit	\$
2016	Export	Dominican Rep.	World	130219	\$5,377,077	9,798,971	Weight in kilograms	
2017	Export	Dominican Rep.	World	130219	\$8,855,527	159,554	Weight in kilograms	

PERIODO	FLUJO COMERCIAL	REPORTE	CÓDIGO DEL	VALOR (USD\$)	PESO (KG)	CANTIDAD EN
			COMMODITY			UNIDADES
2016	EXPORTACIONES	REPÚBLICA DOMINICANA	130219	\$5,377,077	9,798,971	PESO EN KILOGRAMOS
2017	EXPORTACIONES	REPÚBLICA DOMINICANA	130219	\$6,855,527	159,554	PESO EN KILOGRAMOS

CUADRO 8 EXPORTACIONES DEL GEL DE ALOE VERA DESDE REPUBLICA DOMINICANA EXTRAÍDO DE (COMETRADE, 2017)

### 1.7.2 Requisitos para las exportaciones en República Dominicana.

El proceso exportador en la República Dominicana está regulado por leyes y decretos y reglamentos que conforman las diferentes instituciones y organismos gubernamentales que participan en el mismo. Intervienen además, empresas privadas, que de forma contractual, con el gobierno administran partes del proceso, particularmente en la gestión de los puertos y aeropuertos. (Ministerio de industria y comercio , 2016).

#### Documentos que se requieren para la exportación:

- Documentos de embarque
- Registro de la empresa en ONAPI
- Registro como exportador
- Formulario de DUA (declaración Única Aduanera)
- Certificado de Origen
- Vistos Buenos
- La empresa debe de tener el Registro Nacional del Contribuyente
- Lista de empaque
- Factura comercial

#### Instituciones involucradas:

- Oficina Nacional De La Propiedad Industrial (ONAPI)
- Cámara De Comercio Y Producción De Santo Domingo

- Dirección General De Impuestos Internos (DGII)
- Centro De Exportación E Inversión De La República Dominicana (CEI-RD)
- Dirección General De Aduanas (DGA)

## Instituciones que emiten las certificaciones para la exportación:

- Ministerio De Agricultura.
- Ministerio De Medio Ambiente.
- Consejo Nacional De Zonas Francas De Exportación.
- Ministerio De Cultura.
- Instituto Nacional De La Azúcar.
- Instituto Del Tabaco.
- Dirección General De Minería.
- CodoPesca.
- Ministerio De Salud Pública Y Asistencia Social.
- Laboratorio Veterinario Central (Lavenden) Inspección De Salud. Vegetal Y
   Animal De Los Estados Unidos (Aphis-Usda).

#### 1.7.3 Mercado Canadiense.

9,984,670 km²					
35.5 millones de habitantes,					
representando el 60.5% entre 25 y 69					
años.					
39 años					
Ottawa					
Calgary, Edmonton, Hamilton, Montreal,					
Quebec, Toronto, Vancouver, Winnipeg.					
Toronto 19.59%, Montreal 12.37% y					
Vancouver 6.98%.					
Inglés y francés.					
Dólar canadiense.					
CAD\$ 1.30 por dólar estadounidense.					
USD\$ 50,440,43					
1%					
P-1, con capacidad superior de					
reembolsar las obligaciones de deuda					
de corto plazo					
AAA, con una capacidad					
extremadamente fuerte para cumplir con					
sus compromisos financieros					
6.8%					
Católica, protestante.					
Democracia parlamentaria, Federación,					
Monarquía Constitucional.					

CUADRO 9 TAMAÑO Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO. FUENTE: (TFO CANADA, 2014), (SANTANDER, 2018), (MOODY'S, N.D) Y BANCO CENTRAL DE CANADÁ, ELABORADO POR AUTORES DEL PROYECTO DE GRADO.

El mercado canadiense se distingue de otros países para realizar cualquier tipo de negocio por las características que ofrece como ser la economía ubicada en el puesto 11º en cuanto a mayor exportador del mundo y numero 10º en cuanto a importación.

Sus principales socios comerciales de exportación son: Estados unidos con un margen de (\$268 Miles de Millones), China (\$16,3 Miles de Millones), Japón (\$8,49 Miles de Millones, México (7,83 Miles de Millones) y el Reino Unido por igual.

Por otro lado, pueden distinguirse como principales socios de exportación: Estados Unidos, China, México, Japón y Alemania. (The Observatory of Economic Complexity, 2017).

#### Clima político e inversión extranjera

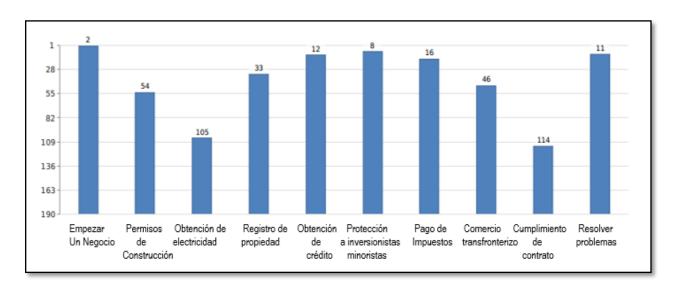


GRAFICO 2 INDICADORES DE NEGOCIO DE CANADÁ FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS
DEL DOING BUSINESS 2018.

Régimen gubernamental y madurez socio-política (Embajada de Canadá en República Dominicana, 2018)

Los ideales democráticos y de comercio exterior han permitido que Canadá y la República Dominicana mantengan buenas relaciones como socios comerciales. Según la (Embajada de Canadá en República Dominicana, 2018), Canadá tiene importantes intereses comerciales en el país, principalmente en los sectores de la

minería, las finanzas y la manufactura, y es el inversionista extranjero de mayor actividad en la República Dominicana.

#### Aranceles aduaneros

En Canadá el arancel se presenta a nivel de 8 dígitos y son de tipo ad valorem y se otorga un trato NMF (Nación Más Favorecida) a sus interlocutores comerciales. (Cei-RD, 2018)

Los productos originarios de República Dominicana no están sujetos a recibir ningún trato preferencial al momento de entrada al mercado canadiense, ya que actualmente no existe un tipo de Acuerdo Comercial suscrito entre ambos países, es decir que los mismos están sujetos al pago de un arancel NMF. (Cei-RD, 2018) De acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el Gel de Sábila se encuentra ubicado en la sub-partida 13.02.19.10 (Jugos y extractos vegetales de sábila). Dicho producto está sujeto al pago de un arancel NMF de un 6% ad valorem al momento de entrada Canadá.

#### Funcionamiento del mercado

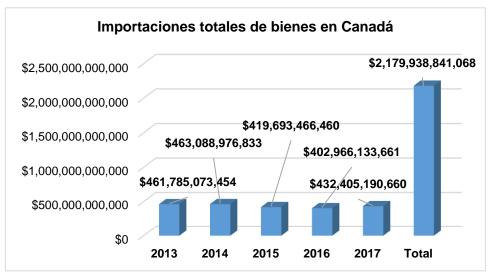


GRAFICO 3 IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES EN CANADÁ. ELABORACIÓN PROPIA, INFORMACIÓN OBTENIDA DE LA BASE DE DATOS DE UN COMTRADE. VALORES EN DÓLARES AMERICANOS

El consumidor nativo de Canadá se preocupa por adquirir productos de alta calidad,

y a la vez a un buen precio y que beneficios aporta los componentes de este. Se deja persuadir por la publicidad y suele fijarse en productos novedosos. Gracias a la estabilidad económica en los últimos años, la seguridad de los consumidores se ha fortalecido. Las exigencias de este, son cada vez mayor y dentro de estas, está el cuidado del medio ambiente. Los jóvenes compradores encabezan el incremento de compras online, a través de diversos aparatos electrónicos. (Santander, 2018) El estilo de vida de Canadá es uno de los mejores en el ámbito mundial. Se percibe una variación en el sesgo de compra, en especial entre los jóvenes de Canadá. Entre los principales propósitos de una gran parte de la población joven, es culminar los estudios universitarios, adquirir un hogar y tener su propia familia. En cuanto a los adultos de mediana edad y avanzada dedican su tiempo al descanso. (Santander, 2018)

La alimentación es fundamental en la sociedad del canadiense y es por eso consumen productos naturales que beneficien a la salud. La comodidad es un aspecto primordial, lo cual esta categorizado de mucha relevancia. Los consumidores de la tercera edad, pertenecen al grupo de mayor aumento en el mercado. La población nativa canadiense, es cada vez es más influenciada por los extranjeros que residen en el país haciendo variar en estos, el consumo de diferentes productos.

Como resultado de la inmigración masiva, la población canadiense está en aumento. En Canadá habitan la mayor cantidad de ciudadanos canadienses nacidos en el extranjero. La gran parte de los no nativos de Canadá, tienen orígenes de diferentes países y diversos grupos étnicos con más de 1 millón de pobladores. (Santander, 2018)

Debido a la presencia de diferentes culturas en Canadá, los importadores se han visto beneficiados para las ventas de variados productos dirigidos a nuevos mercados. El crecimiento económico canadiense depende en gran parte de las importaciones y de igual forma cumplir con las exigencias del consumidor.

Actualmente Canadá ocupa el 13er puesto de los países de mayor importación. De dichas importaciones, el 63% tiene como destino Ontario, un 13% fue dirigido a Quebec como destino y un 9% a Columbia Británica. (Santander, 2018) (TFO CANADA, 2014)

República Dominicana para el 2014, representó el 15% (USD\$194,118,468) de las importaciones canadienses provenientes del Caribe con una suma total de USD\$ 1,284,431,178, teniendo el país un incremento de un 7% de la tasa de crecimiento en comparación al 2013. (TFO CANADA, 2014)



GRAFICO 4 IMPORTACIONES COMMODITY 13.02.19. ELABORACIÓN PROPIA, INFORMACIÓN OBTENIDA DE LA BASE DE DATOS DE UN COMTRADE. VALORES EN DÓLARES AMERICANOS

Para el año 2017 Canadá importó un total de US\$432,405,190,660, siendo US\$76,028,026 provenientes del commodity 13.02.19 (jugos y extractos vegetales, sábila), representando el 0.017% del total de las importaciones canadiense.

# 1.7.4 Esquema Logístico en Canadá.



ILUSTRACIÓN 19 principales puertos marítimos de Canadá. EXTRAIDO DE: (ROMINA BORBON, 2016)

El Medio de transporte a utilizar es el marítimo que conteniendo Canadá alrededor de 16 puertos, algunos conectando Canadá al Océano Atlántico como el puerto de St. Lawrence Seaway (Montreal y Quebec) y otros conectando el país con el Océano Pacífico como el puerto de Vancouver, que, logísticamente le brinda una gran ventaja al país por su conexión a ambos océanos. Las importaciones tienen dos formas de entrar a Canadá, pueden entrar directamente o ingresar por un puerto ubicado en Estados Unidos y ser transportados por tierra hacia Canadá.



ILUSTRACIÓN 20 ENTRANDO DESDE USA. EXTRAIDO DE: (Rivas, 2013)

# Otros puertos:

- Calgary
- Edmonton
- Halifax
- Moncton
- Ottawa

- Regina
- Saskatoon
- St. John
- ST. John's

- Thunder Bay
- Toronto
- Victoria
- Winnipeg

Uno de los principales puertos es el de Vancouver. Este puerto es el más grande y transcurrido de Canadá y el cuarto puerto más grande de Norteamérica, el cual para el 2017 obtuvo un total de142,078.35 toneladas, aumentando un 5% con relación al año 2016. (Redacción PortalPortuario.cl, 2018)

Ubicado en la costa suroeste de la Columbia Británica en Canadá, el Puerto de Vancouver se extiende desde Roberts Bank y el río Fraser hasta Burrard Inlet. El puerto es el más grande de Canadá y apoya el comercio con más de 170 economías de todo el mundo.

Con la gama de carga más diversificada de todos los puertos de América del Norte, el puerto opera en cinco sectores comerciales: automóviles, graneles, contenedores y cruceros. En 2017, 142 millones de toneladas de carga se movieron a través del puerto, valoradas en \$ 200 mil millones. Casi el 95 por ciento del volumen total del puerto sirve a los mercados canadienses de importación y exportación.

Muchas empresas operan en el puerto, incluyendo terminales de carga y cruceros, industrias que requieren acceso a mareas, astilleros, remolcadores, ferrocarriles, camiones, agentes de envío, agentes de carga, proveedores, constructores y agencias administrativas.

El puerto alberga 27 terminales principales de carga marítima, tres ferrocarriles Clase 1 y una amplia gama de instalaciones y servicios para la comunidad naviera internacional. Las terminales de aguas profundas proporcionan capacidad Super Post-Panamax y amplias instalaciones ferroviarias en el muelle prácticamente sin restricciones de calado. Las instalaciones de agua dulce ofrecen servicios

integrados para las industrias automotrices y forestal costera, y para el transporte marítimo de corta distancia. La terminal de cruceros Canadá Place en el Puerto de Vancouver sirve como puerto base para la industria de cruceros Vancouver-Alaska.

#### Impacto económico

Al permitir el comercio de aproximadamente \$ 200 mil millones en bienes, el Puerto de Vancouver es un importante facilitador del desarrollo económico en Canadá. Las actividades portuarias sostienen anualmente:

- \$ 24.2 mil millones en producción económica
- \$ 11.9 mil millones en producto interno bruto (PIB)
- \$ 7 mil millones en salarios
- 115,300 empleos en Canadá
- 96,200 empleos en Columbia Británica
- \$ 67,900 de salario promedio para empleos directos (en comparación con \$
   44,000 de salario promedio en Canadá)
- \$ 1.4 mil millones por año en ingresos fiscales

Según el proceso realizado para la exportación del Gel de Aloe vera es necesario destacar que la materia prima terminada al no ser orgánica permite más de 2 meses de duración para la elaboración de un producto final por lo que lo recomendable es utilizar la vía marítima, no obstante, para su transportación no necesita refrigeración por lo que puede viajar en un contenedor seco. Dependiendo de la línea naviera a utiliza tendría como tiempo de transito un máximo de 3 semanas.

Según el Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana, los documentos necesarios para exportar a Canadá son:

- Registro de Nombre en ONAPI
- Registro en la Cámara de comercio y Producción
- Registro Nacional del Contribuyente
- Registro como Exportador
- Factura Comercial
- Formulario DUA
- SGP Form A
- Vistos Buenos
- Lista de Embarque
- Documento de Embarque

1.7.5 Comercialización de Aloe Vera o Sábila en Canadá.

Paises	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos de America	122	126	122	121	135
Taipei Chino	4	4	5	5	5
Países Bajos	3	3	3	3	5
India	683	556	839	729	894
Etiopía	1	0	1	346	834
Madagascar	1	1	802	2	776
Costa Rica	279	242	231	256	419
China	124	193	613	198	372
Tailandia	256	186	252	206	298
Dinamarca	248	192	312	252	254

TABLA 1 IMPORTACIONES DE SÁBILA A CANADÁ VALORES: USD\$ MILES FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE: (Cei-RD, 2018)

#### 1.7.6 El Aloe vera en el Comercio Internacional

El comercio internacional del Aloe Vera o Sábila se encuentra especializado en el 85% en el comercio del gel y pasta de aloe con sus respectivos derivados. En los últimos 20 años han sido descubiertas nuevas propiedades que el Aloe vera Miller ofrece para el bienestar de quienes lo consumen.

Actualmente el FMI, Future Market Insights, ha realizado una publicación de un estudio en el que se analizan todos los mercados del aloe vera en los próximos años y las previsiones de las mismas son muy positivas. Aunque el negocio no realice cambios en cuanto a productos demandados y sectores demandantes se refiere, sí lo hace en cuanto a volúmenes. De esta forma, según el estudio, la solicitud de sustracción de gel aumentó en el 2016, consolidando el mercado del aloe vera y seguirá haciéndolo hasta, al menos, el año 2026, con un aumento estimado del 7.4%.

El estudio realizado indica que el Cosmético continuara siendo el sector con mayor demanda de extracto de aloe vera, que represento el 45% del volumen mundial en 2016, alrededor de 27.500 toneladas, un 6% más que en 2015.

El producto más demandado continuara siendo el extracto de hoja de aloe vera, representando el 41%, con un volumen en toneladas de algo más de 25.000 lo que representaría un 6,2% más que el pasado año.

Por su parte, en Asia la demanda aumentará provocado, se cree, por el crecimiento de la clase media y su interés por los productos naturales y orgánicos.

Tal y como asegura la investigación del mercado, "los extractos de aloe vera están ganando terreno como un ingrediente esencial en alimentos, cosméticos y productos farmacéuticos" lo que provoca que el "volumen global para finales de 2016 pueda superar las 60,720.4 toneladas lo que representa ingresos por valor de 1,6 billones de dólares", igual al 48%.

#### **Mercados Internacionales**

Productores	Importadores	Exportadores
Honduras	Estados Unidos	México
México	Canadá	República Dominicana
Brasil	Comunidad Europea	Filipinas
República Dominicana	Japón	Venezuela
India	Singapur	
Venezuela	Hong Kong	
Filipinas		

CUADRO 10 MERCADOS INERNACIONALES DEL ALOE. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DEL (Cei-RD, 2018)

El mercado del aloe vera ha evolucionado enormemente en los últimos años en el área internacional con la finalidad de elaboración de productos cosméticos y alimenticios en principio. Los grandes productores del Aloe vera podemos mencionar que República Dominicana ocupa el cuarto lugar, donde tiene sus plantaciones en Guayubin Montecristi.

En la actualidad Estados Unidos es el mayor importador de aloe vera según ((ITC), 2016) donde se diferencia de los demás importadores comerciales por sus negociaciones de acuerdo a que dicho productos son constantes y poseen acuerdos comerciales vigentes como el tratado de libre comercio con algunos paises.

Por otra parte, México cuenta con 14 procesadoras industriales de Aloe, que son tanto extranjeras como nacionales y la mayoría de estas se encargan de realizar todo el proceso que se produce de la sábila para la venta y Exportación tales como: jugos, concentrados, Aloe en polvo y liofilizado. Otras hacen la venta de la penca de Aloe para su consumo local o exportación a Estados Unidos.

México está proyectado como el principal productor de aloe vera y esto se debe a su clima y a la producción ya existente en sus estados como son:

- Tamaulipas
- San Luis Potosí
- Querétaro
- Yucatán
- Veracruz

Además de que es un punto estratégico por la cercanía geográfica que tiene el principal consumidor de aloe vera es Estados Unidos.

El gobierno mexicano cumple una tarea importante en la industria del Aloe Vera, realizando proyecciones de 2.8 millones de pesos (U\$ 280.000) para modernizar los "Laboratorios Agroindustriales Aloe Vera Zaci" y así incrementar las exportaciones del producto a países como Italia y Alemania.

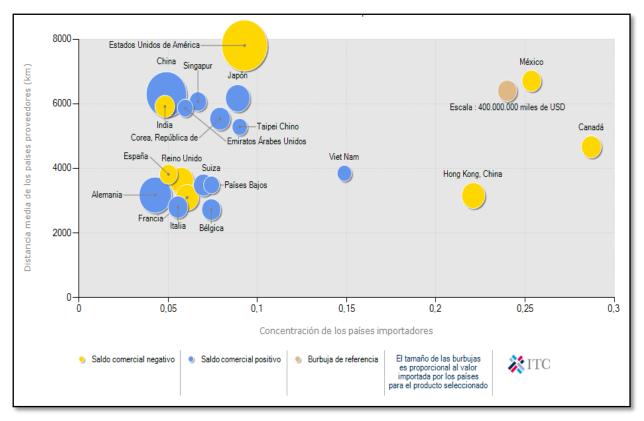


ILUSTRACIÓN 21 IMPORTACIONES CORRESPONDIENTES AL EXTRACTO DE ALOE Y OTROS JUGOS POR PAÍS EXTRAÍDO DE: ((ITC), 2016)

Capítulo 2- Aspectos metodológicos

#### 2.1 Tipo de investigación

La investigación será de tipo descriptivo ya que se detallará un esquema logístico desde la producción de sábila hasta su exportación por la empresa Aloe, S.A. Será también de campo pues habrá que asistir a la empresa a recolectar información. Por último, documental debido a que se elaborará un marco teórico que permitirá la sustentación teórica de la investigación.

#### 2.2 Métodos

Dentro de los métodos que se usarán está el analítico ya que se descompondrán cada uno de los elementos que constituyen el esquema logístico de la empresa. Así también, se usará la deducción a partir de que se desarrollará un marco teórico general desde el cual se sustentarán los datos obtenidos. Otro método a utilizar será el comparativo debido a que con los datos obtenidos se establecerá los cambios de ser necesarios para que la empresa Aloe, S.A., exporte a Canadá.

#### 2.3 Técnicas

La técnica que se usará será la entrevista. Se aplicará una entrevista al Director Senior de Operaciones, el señor Leonel Mesa.

# 2.4 Operalización de las variables

Operacionalizacion de las Variables			Reco	oleccion de Datos
Variable Defnición		Dimensiones	Indicadores	subindicadores
Demostrar la viabilidad del	La viabilidad del proyecto puede ser utilizada como herramienta importante que ayuda a la toma de	- Mercado de exportació	- Tamaño y caracteristicas del mercado - Barreras arancelarias y no arancelarias - Clima politico e inversion extranjera	- Población, distribución, PIB per capita, tasa de desempleo y inflación - Régimen de importaciones, permisos, licencias y formalidades, controles de cambio y dificultades de pago - Régimen gubernamental y madurez socio-política
proyecto de exportación de sábila hacia Canada	decisiones donde al concluir la investigación se puede determinar la factibilidad del proyecto.	- Aspectos técnicos	- Operación y valoración aduanera - Logística exportacion - Transporte	- Código arancelario y aranceles aduaneros - Elaboración, embase y embalaje del producto - Medio de transporte y documentos requeridos
рюуеска	- Funcionamiento del mercado	- Canales de distribución - Concentración de mercado - Rentabilidad	- Tipo de canal - Intermediarios - Competidores - Consumo - FNE, VPN, TIR y PR	
Analizar el esquema logístico actual de Aloe para sus exportaciones hacia Estados Unidos	El diseño del esquema logistico es el proceso donde se planifica implementa, y controla de manera eficaz y eficiente, el flujo directo e inverso y el almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados, con la información relacionada, de punto de origen a punto de consumo a fin de adecuarse a los requerimientos de los clientes.	- Proceso logistico actual de exportación	- Almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados - Transportación y entrega del producto (distribucion) '-Documentacion	- Lugar y acondicionamiento para almacenaje de materias primas, productos en proceso y productos terminados - Medio de transporte nacional e internacional, acondicionamiento del producto y lugar y forma de entrega del producto. Requerimienos fitosanitarios, legales, etc.
Analizar los requerimientos de exportacion de sabila hacia Canada y comparar con USA, definir brechas	Los requerimientos de exportación son las condiciones exigidas por una persona, empresa y/o país, en las que acepta recibir un producto o servicio	- Aspectos técnicos	- Logística - Transporte '-Requerimientos & Documentacion	– Elaboración, embase y embalaje del producto – Medio de transporte y documentos requeridos

TABLA 2 OPERALIZACION DE LAS VARIABLES. ELABORACIÓN PROPIA, EN BASE A DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Capítulo 3 - Presentación y Análi	sis de los Resultados

# 3.1 Universal Aloe S.A.



ILUSTRACIÓN 22 CULTIVO DE UNIVERSAL ALOE S.A EXTRAIDA DE: ENTREVISTA ALOE S.A 2018

Es una empresa productora de Sabila o Aloe vera contando con la finca mas grande del pais ubicada en Monte Cristi, Guayubin, con 6,500 acres de cultivo. Se distingue de otras empresas debido a los procesos manuales que elabora como la cosecha en donde el corte y la recoleccion de las pencas son trabajadas por agricultores. Cuentan con una temperatura y precipitacion envidiable para el cultivo.

Por otro lado Universal Aloe S.A, se encarga de establecer relaciones comerciales con de países Europeos, así como de Estados Unidos para la distribución del Gel de Aloe, el cual que tiene como finalidad ser utilizado para un producto final de consumo en la industria de alimentos y cosmetica principalmente.



ILUSTRACIÓN 23 CORTE DE LA SABILA EXTRAIDO DE: ENTREVISTA ALOE S.A 2018

# 3.3.1 Ficha técnica del Gel a exportar

Calidad organoléptica	Valores de referencia
Característica	Solución clara a tostado claro
color	Gaedner 3 Max.
gusto	Salado
prueba de yodo	Negativo
PH	03.05 a 04.03
Densidad	1,02-1,035g/cm3
Sólidos totales	≥4,6%
Corte e la placa aeróbica	<100 CFU / ml
levadura y moho	<10 CFY / ml
Colifors totales	Negativo

CUADRO 11 FICHA TÉCNICA DEL GEL A EXPORTAR FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A

DATOS DE: ENTREVISTA UNIVERSAL ALOE S.A 2018

# Descripción:

- Nombre científico: Aloe Barbadensis Miller.
- De proceso: es un producto 100% puro obtener por un proceso de extracción y purificación de las hojas recién cosechadas de la Aloe barbadensis (Miller).

El mantenimiento de todos los ingredientes y las propiedades de la planta de Aloe activos naturales.

- Embalaje: 220kg tambor.
- Precaución: Este producto, como la mayoría de los productos naturales, es sensible al calor, luz y oxígeno. Ellos pueden Oscurecerse con la edad y producir un ligero precipitado. Estos cambios no afectan a la actividad del producto.
- Almacenamiento: Almacenar en un lugar fresco, preferiblemente a temperaturas inferiores a 25 ° C.
- Herméticamente cerrado en su envase original.
- Duración: Un año.

# 3.1.2 Código arancelario

Para llevar a cabo el Desarrollo de dicha investigación es imprescindible mencionar y tomar en consideración las partidas arancelarias que presenta la Dirección General de Aduanas de República Dominicana, donde se refleja para el caso de exportación de Gel de Aloe Vera hacia Canadá lo siguiente:

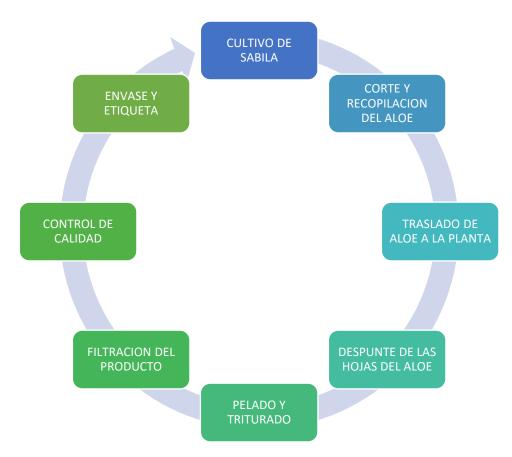
Sección II	Productos del reino vegetal
Capítulo 13	Materias primas vegetales tintóreas o
	curtientes; gomas resinas y otros jugos y
	extractos vegetales
Partida Sistema Armonizado	Jugos y extractos vegetales de sábila
13.02.19.10	(«Aloe Vera», «Aloe Barbadenis Miller»)

CUADRO 12 CODIGO ARANCELARIO DEL PRODUCTO FUENTE: ARANCEL DE ADUANAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA. ELABORADO POR: AUTORES DEL PROYECTO DE GRADO.

#### 3.1.3 Proceso productivo

#### Elaboración del producto

Para extraer el Gel de Aloe vera o Sábila se extrae la penca de la finca ubicada en Montecristi, Guayubin con un personal de más de 300 empleados para el proceso de extracción de la misma. El proceso de elaboración del producto es el siguiente:



**GRAFICO 5** PROCESO DE PRODUCCION DEL GEL DE ALOE VERA. **FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE ENTREVISTA UNIVERSAL ALOE S.A 2018.** 

#### 1-Cultivo de la planta

El aloe vera se produce a partir de pequeñas plantas que por año dan alrededor de 4 potes de gel de aloe vera o sábila.

#### 2-Recopilaccion o recolección de plantas

Para recolectar las plantas es necesario esperar a que el aloe alcance alrededor de 20CM estableciendo la adultez de la misma y pasa a ser recopiladas por obreros donde se colocan en tanques plásticos. A través de esta recopilación se extrae aproximadamente 4 recipientes de gel de aloe anualmente.

#### 3-Traslado del aloe a la planta procesadora

La empresa tiene sus plantaciones en Guayubin Monte Cristi lo cual también tienen su propia fábrica para realizar los diferentes procesos que conlleva dicha materia prima.

# 4-Limpieza del Aloe

Una vez recibido el Aloe vera a la planta, se realiza un lavado y limpieza con agua cepillando el aloe para su desinfección.

# 5-Despunte de las Hojas de Sábila

Se realiza un cortado de las puntas y de las partes laterales de las plantas pasándolas a un envase para luego ser procesadas y pasteurizadas.

#### 6-Pelado y triturado

Las plantas luego de ser cortada las puntas y sus alrededores los obreros se encargan de extraer la parte externa de la penca dejando solamente la parte interna o la pulpa de la sábila.

#### 7-Filtracion del producto

Se procede con la pasteurización del producto llevándolo a una temperatura de 235° F para la eliminación de cualquier tipo de bacterias.

#### 8-Control de calidad

Se toman pequeñas muestras de cada batch (donde está contenido el gel) de la mezcla del aloe donde verifican que este tenga el PH balanceado, ningún tipo de

bacterias a la hora de la mezcla y por último que tenga una consistencia pastosa. Es importante destacar que las verificaciones se hacen por medio de análisis en laboratorios externos y en base a esto se emite el certificado de análisis que es utilizado como documentación para la exportación

#### 9-Envase y etiqueta

Se pasa de producción a envasado a través de una tubería donde procede con la pasteurización, El envase del gel de aloe se realiza en fundas metálicas en las cuales caben alrededor de 380 galones y luego pasa a ser empaquetado en medianos contenedores de metal.

#### **Exportaciones de Aloe Vera hacia Estados Unidos**

Universal Aloe S.A. inicia el proceso de exportación con la producción de la planta para luego extraer el gel, que es exportado en la actualidad hacia Houston en contenedores 40' HC, haciendo embarques anuales de 240 contenedores. La naviera utilizada es Ocean Network Express (ONE), por la facilidad que dicha línea les brinda. Por otro lado, los etiquetados de los productos se establecen en el idioma inglés y español según los requerimientos de entrada al mercado estadounidense.

Código arancelario	Etiqueta del producto	Valor en 2017, miles de dólares	Crecimiento anual en valor entre 2013-2017%	Participación en las importaciones de estados unidos de América%	Arancel ad valorem equivalente aplicado por los estados unidos de América
130219.10	Jugos y extractos vegetales de aloe vera	8.231	-14	1	El producto de Aloe Vera Gel está incluido en el DR- CAFTA por lo que no se aplica un arancel.

**CUADRO 13** RESTRINCCIONES DE EXPORTACION DEL ALOE VERA HACIA ESTADOS **FUENTES**:

ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A CÁLCULOS DE ITC BASADOS EN ESTADÍSTICAS DE LA OFICINA DEL CENSO DE LOS ESTADOS UNIDOS .

# Requerimientos arqueológicos para la exportación de Gel de aloe Vera hacia Estados Unidos.

- Suelos: La producción de la penca de aloe vera puede desarrollarse en cualquier tipo de suelo teniendo en cuenta que exista un drenaje debido a las condiciones anegadas.
- 2. Clima: Zonas semiáridas, las temperaturas anuales deben estar entre 21°C a 27°C, es resistente a la sequía, las temperaturas elevadas e incluso a la salinidad excluyendo a las heladas.
- 3. Precipitación pluvial: 590 a 4,030mm.
- 4. Temperatura: 24°C -35°C.
- 5. 5-Altitud: la altura desde el nivel del mar.

# 3.2 Benchmarking Estados Unidos y Canadá. Análisis para encontrar brechas en los procesos de exportación.

Variables	Factores a evaluar	Producto Actual Aloe Gel (USA)	Aloe Gel (Canada)
	Documentación	Registro de Nombre en ONAPI, Registro en la Cámara de comercio y Producción ,Registro Nacional del Contribuyente ,Registro como Exportador ,Factura Comercial ,Formulario DUA, SGP Form A, Vistos Buenos, Lista de Embarque y Documento de Embarque	Registro de Nombre en ONAPI, Registro en la Cámara de comercio y Producción ,Registro Nacional del Contribuyente ,Registro como Exportador ,Factura Comercial ,Formulario DUA, SGP Form A, Vistos Buenos, Lista de Embarque y Documento de Embarque.
Proceso Logístico de Exportación	Método de distribución	Canal directo que es una empresa vende directamente a los consumidores de Aloe Vera Gel, industria de alimentos y cosméticos.	Canal de distribución directo para fabricantes que conlleve en su proceso de elaboración la materia prima de la sábila.
	Método de transporte	Marítimo, puerto de Los Ángeles, 22 días (7,010.31km), contenedor High Cube de 40', costo de flete US\$2,495	Marítimo, puerto de Vancouver, 21 días (9,101.15km), contenedor High Cube de 40', costo de flete US\$2,150
	Recursos humanos para la coordinación logística	La coordinación logística está establecida por un grupo de 4 personas que se encargan de las gestiones de exportación hacia Estados Unidos.	Para la coordinación logística inicial se utilizaría el mismo personal que conforma el departamento de exportaciones de la empresa (4 empleados).
Aspectos regulatorios	Aspectos regulatorios: Embalaje	Administración de Comida y Droga (Food and Drug Administration), la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission) y el Departamento de Agricultura (Department of Agriculture - USDA).	Normativas sobre el embalaje y el etiquetado de los productos de consumo (R.S.C., 1985, c. C-38).

CUADRO 14 BENCH MARKING Fuente: Elaboración propia, información obtenida de investigaciones realizadas.

# 3.2.1 Benchmarking Proceso logístico de exportación

#### **Documentación**

# Documentos de Exportación

Documentos	EE.UU	Canadá
Registro de Nombre en ONAPI	✓	<b>√</b>
Registro en la Cámara de comercio y Producción	<b>✓</b>	<b>√</b>
Registro Nacional del Contribuyente	<b>✓</b>	<b>√</b>
Registro como Exportador	✓	✓
Factura Comercial	✓	✓
Formulario DUA	<b>√</b>	✓
SGP Form A	<b>√</b>	✓
Vistos Buenos	<b>✓</b>	✓
Lista de Embarque	<b>✓</b>	<b>√</b>
Documento de Embarque	✓	<b>√</b>

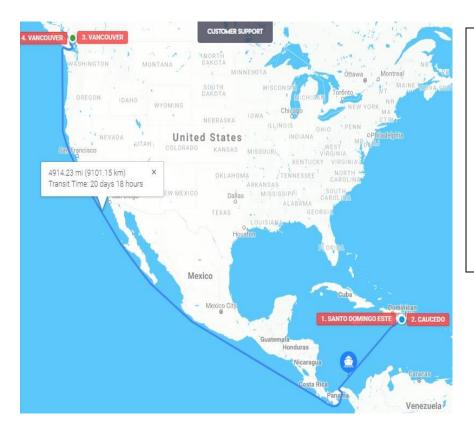
CUADRO 15 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACION Elaboración propia, datos obtenidos de la Guía de Exportación del Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana.

A través del cuadro 12 se observa cómo según la Guía de Exportación del Ministerio de Agricultura de la República Dominicana no existen brechas en cuanto a la documentación requerida, siendo necesarios 10 documentos para ambos países.

# Esquema de canal de distribución

Para el canal de distribución no se encontraron brechas porque tanto para EE.UU. como Canadá se utilizará un canal corto. Ya que es un producto semi elaborado, los principales clientes deben ser empresas manufactureras que terminen de elaborar su propio producto final derivado del gel de aloe vera.

### Método de Transporte



Ruta: Santo Domingo Este (Puerto de Haina) hacia Canadá (puerto de Vancouver).

Distancia: 9101.15 km.

Duración (ETA): 21 días.

Costo (L&N Logistic SRL):

US\$2,150

Contenedor: 40' HC

ILUSTRACIÓN 24 Ruta marítima Haina Vancouver. Extraido de SeaRates (SEARATES, 2018)



Ruta: Santo Domingo Este (Puerto de Haina) hacia Estados Unidos (Puerto de los Angeles).

Distancia: 7010.31 km.

Duración (ETA): 22 días.

Costo (L&N Logistic SRL):

US\$2,494

Contenedor: 40' HC

ILUSTRACIÓN 25 Ruta marítima Haina Miami. Extraído de SeaRates (SEARATES, 2018)

Según el medio de transporte marítimo desde el Puerto de Haina (República Dominicana) hacia el Puerto Los Ángeles, aunque existe una diferencia de distancia de 2,090.84 kilómetros, no representa una brecha de impacto para exportar a Canadá. Basados en las cotizaciones de L&N Logistic SRL a Canadá) y a Los Ángeles, existe una disparidad en la distancia con una duración de 1 día y una disimilitud en cuanto al costo de US\$344, ambos a favor de la exportación hacia Canadá. De esta forma queda establecida la brecha que existe respecto al método de transporte a favor de Canadá.

#### Recursos Humanos para la coordinación logística

La coordinación logística estaría establecida por un grupo de 4 personas que se encargarán de las gestiones de exportaciones tanto para Estados Unidos como para Canadá, ya que a medida que el proyecto avance se evaluaría la posibilidad de incrementar el personal.

Actualmente el personal es muy calificado y según su carga de trabajo, es posible que asuman el inicio del nuevo proyecto ya que tampoco implica cambios muy radicales vs. su proceso actual.

#### 3.2.2 Aspectos regulatorios

Actualmente Aloe S.A. cuenta con unos parámetros para el embalaje del producto exportado a EE.UU., pero por el hecho de evaluar el nuevo mercado se analizaron los aspectos regulatorios de embalaje canadienses y se obtuvo lo siguiente:

Requerimientos para el embalaje de productos a través de:

- Administración de Comida y Droga (Food and Drug Administration)
- Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission)
- Departamento de Agricultura (Department of Agriculture -USDA).

Requerimientos para el embalaje de productos a través de:

 Normativas sobre el embalaje y el etiquetado de los productos de consumo (R.S.C., 1985, c. C-38).

El etiquetado actual que contiene actualmente está en el idioma inglés y español. Esto les permite exportar a Aloe S.A. a EE.UU., pero por medio de los requerimientos para el embalaje del producto, fue detectada una brecha en contra para el mercado canadiense, ya que la empresa requeriría la traducción del etiquetado del producto al francés.

Las normativas sobre el embalaje y el etiquetado de los productos de consumo (R.S.C., 1985, c. C-38), establecen que el etiquetado de los productos debe estar en sus dos lenguas oficiales (inglés y francés).

# 3.3 Análisis de Rentabilidad del Proyecto

En el esquema de exportación actual, Universal Aloe S.A. ha evolucionado en su proceso de producción hacia la demanda de mercado, desde la Penca de sábila hacia el Aloe vera gel como producto de exportación, inclusive ha hecho inversiones para ir acorde a lo que exige el mercado.

# 3.3.1 Aspectos financieros

La capacidad de producción actual de la empresa Aloe S.A. para el extracto y pasteurización del gel de sábila es de 240 contenedores anuales, que en mercancía equivale a 1,185,600 libras de gel de sábila pasteurizada. Como fue mencionado, la capacidad de producción no está siendo utilizada al máximo por limitaciones en la siembra de su materia prima, la planta de aloe vera.

Considerando el incremento de la producción y el incremento del terreno, se estableció un estudio financiero para dos escenarios. El primero como escenario conservador, para exportar un mínimo de 60 contenedores anuales al mercado canadiense y el segundo como escenario optimista, con un mínimo de 240 contenedores destinados al mismo mercado. La inversión para los equipos y terrenos será de US\$750,000.00.

Resumen de la producción actual y propuesta de aumento de producción				
Capacidad instalada de producción		Propuesta de aumento de capacidad		
actual		de producción de un a	25%	
Volumen de producción	1,185,600	Inversión requerida en	US\$	
anual (lb)	1,105,000	terreno	375,000	
Volumen de exportación de				
contenedores anuales	240	Inversión requerida en	US\$	
(High Cube 40", 4940lb por	240	maquinarias y equipos	375,000	
contenedor)				
		Volumen estimado de		
		producción escenario	296,400	
		conservador (lb). Mínimo	290,400	
		60 contenedores anuales		
		Volumen estimado de		
		producción escenario	1,185,600	
		optimista (lb). Mínimo 240	1,100,000	
		contenedores anuales		

CUADRO 16 RESUMEN DE LA PRODUCCIÓN ACTUAL Y PROPUESTA DE AUMENTO DE PRODUCCIÓN.

ELABORACIÓN PROPIA, BASADA EN DATOS OBTENIDOS POR UNIVERSAL ALOE S.A.

A continuación, se muestran el cálculo de proyección de ventas, cálculo de precio de venta y estructura del costo de ventas, teniendo los resultados como finalidad ayudar con la obtención de flujos de efectivos para los escenarios propuestos.

Para el cálculo de la proyección de ventas de los dos primeros años se estableció un precio fijo por libra de US\$2.3 como precio de venta, a partir del 3er año se plasma una media del precio del gel desde República Dominicana por país (Tabla 4) como precio de venta igual a US\$2.441 la libra, información obtenida a través del CEI-RD en su informe "Informaciones Generales del ALOE" sobre el gel de sábila. Con esta reducción de precio en los dos primeros años se pretende compensar el efecto arancelario vs. nuestro principal competidor Estados Unidos quien goza de exención arancelaria (6%) y poder competir capturando nuevos clientes.

Además, se consideró el aumento del consumo del producto del 9% en Canadá como aumento de las ventas anuales a partir del tercer año según la tendencia de crecimiento actual del mercado y basado en las predicciones de instituciones reconocidas del área. A continuación, se presentan las tablas y fórmulas utilizadas para la obtención del incremento del consumo de la sábila en gel y precio de venta por libra para Canadá:

#### Formulas:

- Porcentaje de incremento =  $\left(\frac{\text{Valor reciente}}{\text{Valor anterior}}\right) 1$ \*100 (Chacón, 2015)
- Media aritmética =  $\frac{Suma\ del\ conjunto\ de\ datos}{N\'umero\ total\ de\ datos}$  (Quesada Ibarguen & Vergara Schmalbach, n.d)

Importaciones de Canadá de gel de sábila

Año	Libras	Incremento %		
2013	774,979.0			
2014	912,516.0	17.75%		
2015	928,390.0	1.74%		
2016	865,929.0	-6.73%		
2017	1,063,502.5	22.82%		
_	Media	8.89%		

TABLA 3 Importaciones de Canadá de gel de sábila Elaboración propia EN BASE A DATOS DE (COMETRADE, 2017)

# Calculo del precio de venta

Precio de ALOE desde República Dominicana por país			
Estados Unidos de América \$2.456			
Países Bajos \$2.433			
<b>Canadá</b> \$2.433			
Media US\$2.441			

Valor unitario, Dólar Americano/Libras
TABLA 4 CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA FUENTE: TRADEMAP

Para los costos y egresos del escenario se formuló la siguiente tabla a partir de los datos que actualmente utiliza Aloe S.A., para su contabilidad.

# Estructura de Costo del Producto 2018

	US\$ por Libra	%
Materiales directos	0.08	49%
+Mano de obra directa	0.01	7%
+ Gastos indirectos de fábrica	0.01	6%
= Costo de manufactura	0.10	63%
+ Egresos generales, de adm. y de venta	0.06	37%
= Costo total	0.16	100%
-Reducción del costo de producción 5%	0.01	
= Costo total año 3 en adelante	0.15	

TABLA 5 Estructura de Costo del Producto 2018. Elaboración propia basada en entrevista a empresa Aloe S.A., año 2018.

#### 3.2.2 Escenario conservador

La intención del análisis, es mostrar la viabilidad de la exportación a Canadá desde República Dominicana, demostrando éste nuevo mercado como cliente potencial. Esto permitirá elevar la producción actual, disminuir costos, aumentar los ingresos y expandir el mercado. El escenario está presentado para sustentar y demostrar los beneficios de la exportación.

Para tal fin se plantea un escenario conservador limitado al aumento del 25% de la producción actual para ser destinada a Canadá. Posee una producción mínima de 296,400 libras anuales de gel de sábila pasteurizada para cubrir la nueva mejora de terreno y maquinarias equivalente a la inversión de US750,000.00, éstas representadas en contenedores igualan una cantidad mínima de 60 contenedores. En cuanto a las ventas mínimas plasmadas en total de ingresos sería de US\$637,260.00 anuales. Ver tabla 5.

TABLA 6 ESCENARIO CONSERVADOR	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas (libras)	296400.00	296400.00	323076.00	352152.84	383846.60
Costo (libras)	\$44,460.00	\$44,460.00	\$48,461.40	\$52,822.93	\$57,576.99
Precio de Mercado	\$2.30	\$2.30	\$2.441	\$2.441	\$2.441
Total de Ingresos USD	\$637,260.00	\$637,260.00	\$740,167.12	\$806,782.16	\$879,392.55
Transporte Terrestre	\$12,000.00	\$12,000.00	\$13,200.00	\$14,400.00	\$15,600.00
Documentacion	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,650.00	\$1,800.00	\$1,950.00
Flete Maritimo	\$78,600.00	\$78,600.00	\$86,460.00	\$94,320.00	\$102,180.00
Otros gastos de exportacion	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,300.00	\$3,600.00	\$3,900.00
Total gastos de exportacion	\$95,100.00	\$95,100.00	\$104,610.00	\$114,120.00	\$123,630.00
Utilidad Neta (US\$)	\$542,160.00	\$542,160.00	\$635,557.12	\$692,662.16	\$755,762.55

Nota 1: La inversión se estima en USD750,000.00

Nota 2: Esto significa un aumento de la capacidad de producción de 25%

Nota 3:Se estima una reducción en el costo de producción de 5% al aumentar la producción en 25%

Nota 4:Para los primeros dos años se plantea entrar al mercado de Canadá con un precio menor al promedio de mercado para atraer nuevos clientes que ayuda al precio de Aloe S.A. a competir con los precios de México ya que paga un arancel de 6% vs México 0% por el NAFTA

En la tabla 6 a continuación se observa un pronóstico de flujo neto de efectivo (FNE) de los próximos 5 años tomando en cuenta diferentes variantes de venta de los distintos escenarios, mediante los cuales sus resultados pueden ser esperados desde que inician las exportaciones.

Flujo neto de efectivo		
Año 0	-\$750,000.00	
Año 1	\$542,160.00	
Año 2	\$542,160.00	
Año 3	\$635,557.12	
Año 4	\$692,662.16	
Año 5	\$755,762.55	

TABLA 7 Flujo neto de efectivo Elaboración propia, datos basados en la tabla 5.

Analizando el pronóstico de flujo de efectivo de la tabla 6 se determinarán los siguientes valores:

El VPN (Valor Presente Neto) o VAN (Valor Actual Neto) es el método utilizado para evaluar proyectos a largo plazo. Posibilita el cálculo de los flujos de efectivo a futuro, cuyos resultados son comparados con la inversión inicial. Si en la equiparación los flujos de efectivos son mayores que la inversión inicial, es recomendable que el proyecto sea viable.

La fórmula para obtener el VPN de un proyecto es:

$$VPN = C_0 + \frac{C_t}{(1+r)^t} = C_0 + \frac{C_1}{1+r} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \frac{C_3}{(1+r)^3} \dots$$

VPN – Valor presente neto. r – Tasa interna (TREMA).

 $C_0$  – Inversión inicial. t – Período.

Ct – Flujo de efectivo del período t.

$$VPN = -750,000 + \frac{542,160}{1+0.1} + \frac{542,160}{(1+0.1)^2} + \frac{635,557.12}{(1+0.1)^3} + \frac{692,662.16}{(1+0.1)^4} + \frac{755,762.55}{(1+0.1)^5}$$

VPN = \$1,610,808.97, es valor económico actual de los flujos de efectivo correspondientes a la tabla 6.

Tomando como tasa de descuento o tasa de recuperación mínima atractiva (TREMA) del 10%, obtenida del Banco Central de la República Dominicana por la inflación desde julio 2017 a julio 2018 igual a 4.43% y la tasa de interés bancaria de inversión del 5.50%, se calcula la tasa interna de retorno con los siguientes datos:

#### Cálculo de la TIR

Año 0	-\$750,000.00	
Año 1	\$542,160.00	
Año 2	\$542,160.00	
Año 3	\$635,557.12	
Año 4	\$692,662.16	
Año 5	\$755,762.55	
TIR (Tasa Interna de Retorno) = 72%		

TABLA 8 Calculo de la TIR Elaboración propia, con datos extraídos de la tabla 6.

Esto deja dicho que el proyecto basándose en el escenario establecido en la tabla 7 es atractivo, ya que la TIR con un 72% es mayor a la TREMA con un 10%, indicando una recuperación de la inversión inicial para los accionistas.

Por otro lado, a través de los resultados del Valor Presente Neto, muestra que el proyecto es conveniente para los inversionistas, porque con una inversión de US\$750,000.00 al finalizar el escenario expuesto, se obtiene después de reducida la inversión inicial, una ganancia de US\$1,610,808.97.

El PRI (Período de Recuperación de la Inversión) será de 1 año, 7 meses y 11 días. Datos obtenidos tomando en la tabla 7 para desarrollar la siguiente tabla donde se obtuvo el período de recuperación:

Período de recuperación

FNE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FNE Total	-\$750,000.00	\$542,160.00	\$542,160.00	\$635,557.12	\$692,662.16	\$755,762.55
PRI		-\$207,840	\$334,320	\$969,877.12	\$1,662,539.28	\$2,418,301.83

### VALORES EN US\$.

TABLA 9 Período de recuperación Elaboración propia, datos obtenidos de la tabla 7.

En conclusión, el análisis de rentabilidad del proyecto, del escenario conservador, es positivo, ya que a través del cálculo de los indicadores claves: VPN y TIR, arrojan valores que aseguran la recuperación de la inversión y la factibilidad del proyecto.

### 3.2.3 Escenario optimista

La intención del segundo escenario, es mostrar la viabilidad de la exportación a Canadá desde República Dominicana, demostrando éste nuevo mercado como cliente potencial. Esto permitirá elevar la producción actual, disminuir costos, aumentar los ingresos y expandir el mercado. El escenario está presentado para sustentar y demostrar los beneficios de la exportación.

Para tal fin se plantea un escenario optimista con un aumento del 100% de la producción actual para ser destinada a Canadá. Consta de una producción mínima de 1,185,600 libras anuales de gel de sábila pasteurizada para cubrir la nueva mejora de terreno y maquinarias equivalente a la inversión de US750,000.00, éstas representadas en contenedores igualan una cantidad mínima de 240 contenedores. En cuanto a las ventas mínimas plasmadas en total de ingresos sería de US\$2, 549,040.00 anuales. Ver tabla 9.

TABLA 10 ESCENARIO OPTIMISTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas (libras)	1185600.00	1185600.00	1292304.00	1408611.36	1535386.38
Costo (libras)	\$177,840.00	\$177,840.00	\$193,845.60	\$211,291.70	\$230,307.96
Precio de Mercado	\$2.30	\$2.30	\$2.441	\$2.441	\$2.441
Total de Ingresos USD	\$2,549,040.00	\$2,549,040.00	\$2,960,668.46	\$3,227,128.63	\$3,517,570.20
Transporte Terrestre	\$48,000.00	\$48,000.00	\$52,600.00	\$14,400.00	\$62,400.00
Documentacion	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,575.00	\$1,800.00	\$7,800.00
Flete Maritimo	\$314,400.00	\$314,400.00	\$344,530.00	\$94,320.00	\$408,720.00
Otros gastos de exportacion	\$12,000.00	\$12,000.00	\$13,150.00	\$3,600.00	\$15,600.00
Total gastos de exportacion	\$380,400.00	\$380,400.00	\$416,855.00	\$114,120.00	\$494,520.00
Utilidad Neta (US\$)	\$2,168,640.00	\$2,168,640.00	\$2,543,813.46	\$3,113,008.63	\$3,023,050.20

Nota 1: La inversión se estima en USD750,000.00

Nota 2: Esto significa un aumento de la capacidad de producción de 25%

Nota 3:Se estima una reducción en el costo de producción de 5% al aumentar la producción en 25%

Nota 4:Para los primeros dos años se plantea entrar al mercado de Canadá con un precio menor al promedio de mercado para atraer nuevos clientes que ayuda al precio de Aloe S.A. a competir con los precios de México ya que paga un arancel de 6% vs México 0% por el NAFTA

En la tabla 10 a continuación se observa un pronóstico de flujo neto de efectivo (FNE) de los próximos 5 años tomando en cuenta diferentes variantes de venta de los distintos escenarios, mediante los cuales sus resultados pueden ser esperados desde que inician las exportaciones.

Flujo neto de efectivo				
Año 0	-\$750,000.00			
Año 1	\$2,168,640.00			
Año 2	\$2,168,640.00			
Año 3	\$2,543,813.46			
Año 4	\$3,113,008.63			
Año 5	\$3,023,050.20			

TABLA 11 Flujo neto de efectivo Elaboración propia, datos basados en la tabla 9.

Analizando el pronóstico de flujo de efectivo de la tabla 10 se determinarán los siguientes valores:

El VPN (Valor Presente Neto) o VAN (Valor Actual Neto) es el método utilizado para evaluar proyectos a largo plazo. Posibilita el cálculo de los flujos de efectivo a futuro, cuyos resultados son comparados con la inversión inicial. Si en la equiparación los flujos de efectivos son mayores que la inversión inicial, es recomendable que el proyecto sea viable.

La fórmula para obtener el VPN de un proyecto es:

$$VPN = C_0 + \frac{C_t}{(1+r)^t} = C_0 + \frac{C_1}{1+r} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \frac{C_3}{(1+r)^3} \dots$$

VPN – Valor presente neto. r – Tasa interna (TREMA).

 $C_0$  – Inversión inicial. t – Período.

C<sub>t</sub> – Flujo de efectivo del período t.

(Reyes, 2018)

$$VPN = -750,000 + \frac{2,168,640.00}{1+0.1} + \frac{2,168,640.00}{(1+0.1)^2} + \frac{2,543,813.46}{(1+0.1)^3} + \frac{3,113,008.63}{(1+0.1)^4} + \frac{3,023,050.20}{(1+0.1)^5}$$

VPN = \$8,928,263.19, es valor económico actual de los flujos de efectivo correspondientes a la tabla 6.

Tomando como tasa de descuento o tasa de recuperación mínima atractiva (TREMA) del 10%, obtenida del Banco Central de la República Dominicana por la inflación desde julio 2017 a julio 2018 igual a 4.43% y la tasa de interés bancaria de inversión del 5.50%, se calcula la tasa interna de retorno con los siguientes datos:

### Cálculo de la TIR

Año 0	-\$750,000.00		
Año 1	\$2,168,640.00		
Año 2	\$2,168,640.00		
Año 3	\$2,543,813.46		
Año 4	\$3,113,008.63		
Año 5	\$3,023,050.20		
TIR (Tasa Interna de Retorno) = 293%			

TABLA 12 Calculo de la TIR Elaboración propia, con datos extraídos de la tabla 10.

Esto deja dicho que el proyecto basándose en el escenario establecido en la tabla 11 muy atractivo, ya que la TIR con un 293% es mayor a la TREMA con un 10%, indicando una recuperación de la inversión inicial para los accionistas.

Por otro lado, a través de los resultados del Valor Presente Neto, muestra que el proyecto es conveniente para los inversionistas, porque con una inversión de US\$750,000.00 al finalizar el escenario expuesto, se obtiene después de reducida la inversión inicial, una ganancia de US\$8,928,263.19.

El PRI (Período de Recuperación de la Inversión) será de 4 meses y 5 días. Datos obtenidos tomando en la tabla 11 para desarrollar la siguiente tabla donde se obtuvo el período de recuperación:

Período de recuperación

FNE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
FNE							
Total	-\$750,000.00	\$2,168,640.00	\$2,168,640.00	\$2,543,813.46	\$3,113,008.63	\$3,023,050.20	
PRI		\$1,418,640.00	\$3,587,280.00	\$6,131,093.46	\$9,244,102.09	\$12,267,152.29	

### VALORES EN US\$.

 TABLA 13 Período de recuperación
 Elaboración propia, datos obtenidos de la tabla 11.

En conclusión, el análisis de rentabilidad del proyecto, del escenario optimista, muestra a través del cálculo de los indicadores claves: VPN y TIR, arrojan valores que aseguran la recuperación de la inversión y la factibilidad del proyecto. 3.4 Diseño de esquema logístico para la distribución y comercialización de aloe vera en Canadá, por Aloe S.A., año 2018

### DISEÑO DE ESQUEMA LOGISTICO-RESUMEN

UNIVERSAL ALOE S.A hacia el Mercado de Canadá.



Universal Aloe S.A es una empresa dedicada al cultivo y el proceso de la sabila para comercializar a diferentes mercados en el extranjero. Su producto Gel de Sabila, sirve como materia prima a empresas de alimentos, farmacuticas y cosmeticas.

Mercado objetivo del Proyecto: Canadá debido a es uno de los principales consumidores del Sabila en el area, ya que su población esta orientada a productos naturales y cuidado de la salud

Presenta importaciones de sabila y productos relacionados para el 2017 de USD\$76 Millones derivados bajo la partida 130219 con una tendencia de crecimiento en los ultimos años y proyecciones futuras de alrededor de 9%. Excelente clima para hacer negocios, estabilidad politica y población orientada hacia el consumo del producto.

El producto a exporter es una materia prima semi-elaborado y pasteurizada (sabila Gel) orientado hacia la industria de alimentos, farmaceutica y cosmetica. Es un product que no require refirgeracion por lo que su exportacion resulta de facil manejo.

Se require una inversion inicial de USD\$750,000.00 para cultivo (terrenos y maquinarias), aumentar la mano de obra a 125 obreros para el proceso de produccion del aloe. A nivel regulatorio y de exportacion no presenta grandes retos.

El Proyecto representa un aumento del 25% de la producción actual, la cual será destinada destinada al mercado objetivo.



Producción

El producto será embarcado en totes con capacidad de 13 libras ( embalaje de metal) herméticamente sellado en fundas metálicas y movilizados en contedores de 40 pies High Cube hacia el puerto de Vancouver, las fundas metálicas estarán etiquetadas en ingles y francés con las especificaciones requeridas por las normas canadienses.

### 3.5 Prospectos clientes identificados en Vancouver



ILUSTRACIÓN 26 REPRESENTACION DE REAL ALOE CANADA EXTRAIDO DE: (REAL ALOE CANADA, 2018)

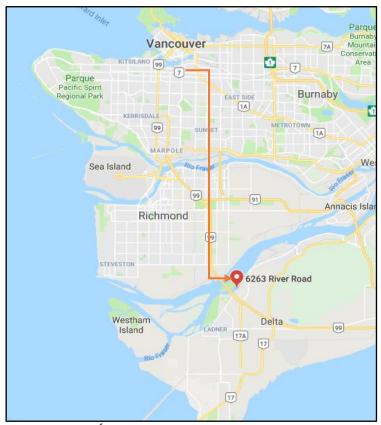


ILUSTRACIÓN 27 MAPA VANCOUVER, EXTRAÍDO DE: (REAL ALOE CANADA, 2018)

Real Aloe Canadá está ubicada a 26.1 KM de distancia del puerto de Vancouver. Es una empresa que se encarga de realizar diversos productos con la extracción del gel de sábila.

El negocio que realiza es con la certificación y el cultivo de las plantas realizadas en california con la especificación de que el producto nunca ha pasado por procesos de congelación, liofilización ni reconstrucción debido a que tienen una creencia pautada en el método original del fileteado a mano las hojas internas con la finalidad de mantener la máxima actividad biológica y los beneficios que puede transcurrir el aloe vera gel.

Algunos de los productos fabricados con el gel de aloe vera son:

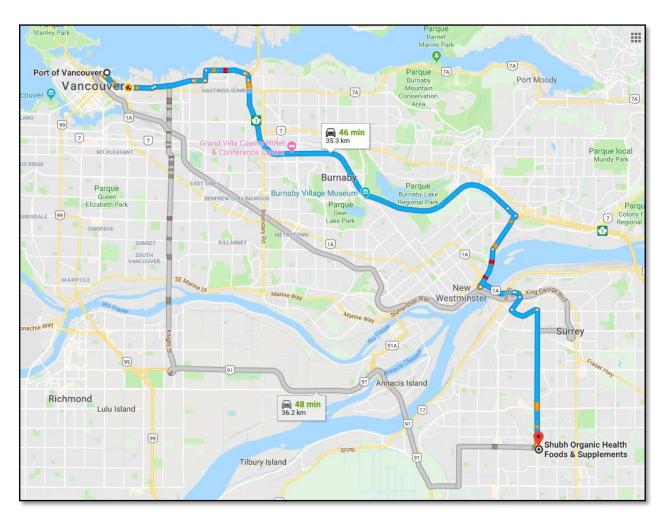


ILUSTRACIÓN 28 PRODUCTO ELABORADO POR REAL ALOE CANADÁ EXTRAÍDO DE: (REAL ALOE CANADA, 2018)

Estos productos son cultivados y empacado en los Estados Unidos y se comercializan en las principales farmacias de Canadá. El extracto de sábila que utiliza la empresa proviene de la sábila barbadensis miller agregando otros ingredientes para su fabricación.



ILUSTRACIÓN 29 REPRESENTACIÓN DE SHUBH ORGANIC EXTRAÍDO DE (SHUBORGANIC, 2018)



Está ubicada en 12830 80 Ave #109, Surrey, BC V3W 3A8, Canadá con 35.3 Km de distancia. Esta empresa canadiense se encarga de elaborar ciertos productos de belleza partiendo de la necesidad de productos de carácter natural en Canadá, esta empresa no solamente se encarga de elaborar productos a base del gel de aloe vera sino también de otros tipos de plantas tales como el trigo, la utilidad que le da esta empresa al aloe es para preparar sus productos de cuidado e higiene personal como son los Shampoo y acondicionador. Este es considerado como posible comprador debido a las características de su producto y la utilidad que le dan al aloe vera gel como materia prima.

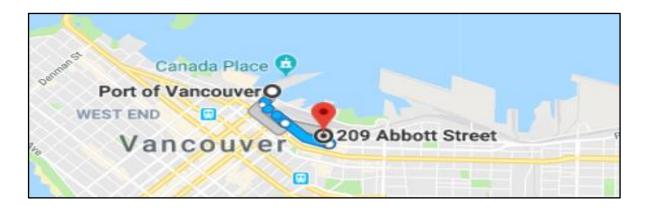


ILUSTRACIÓN 30 REPRESENTACION DE ECOTREND ECOLOGICS EXTRAIDO DE: (ECOTREND ECOLOGICS, 2017)

Es una empresa encargada de distribuir productos naturales para la salud de Canadá representando más de 75 líneas de diversos productos. Esta empresa fue fundada en el año 1986 por John Harrinson especialista en importación y exportación tiene como objetivo la distribución de productos que formen parte de tendencias ecológica en Canadá.



ILUSTRACIÓN 31 REPRESENTACION DE LEMONGRASS HOUSE EXTRAIDO DE: (LEMONGRASS HOUSE, 2017)



Ubicado en 209 Abbott Street Vancouver, BC, V6B 2K7 a solo 850 Metros del puerto de Vancouver.

Es uno de los fabricantes más importantes en Canadá de productos de spa creados a mano, solo un kilogramo a la vez. Utilizan como materia prima ingredientes naturales sin conservantes ni químicos, estos productos deben de estar libres de sulfatos, párasenos y colorantes. Sus principales productos son a basa de Aloe vera, tales como: mascarillas de aloe, shampoo de aloe, tonificador de rostro, entre otros.

### Conclusión

La sábila es un producto que va en crecimiento en el mercado por sus propiedades antioxidantes y antibacterianas, efecto cicatrizante para las quemaduras, ayuda a facilitar la digestión, propiedades anti inflamatorias, como suplemento dietético, potente antiviral y reductor de los niveles de azúcar en la sangre.

Investigaciones realizadas por el Future Market Insights, el principal proveedor de servicios de inteligencia de mercado y consultoría, con sede en Londres y que atiende a clientes en más de 150 países, revelan que el mercado mundial de la sábila está en aumento, actualmente dominado por 8 empresa líderes que manejaron aproximadamente el 10% del mercado mundial hasta 2015 (referencia disponible). Esto mantiene una perspectiva de ingresos globales del producto proyectada para 2026 en 3.3 mil millones de dólares y una estimación de aumento de volumen de 7.4%.

Fuentes oficiales como el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, evidencian a través de estudios e investigaciones formales, que Canadá es uno de los principales compradores del gel de aloe vera de la región, después de consumidores líderes como Estados Unidos, y estiman un crecimiento anual del consumo de este producto es de un 9%.

La empresa Universal Aloe tiene un excelente sistema de producción y un producto de calidad internacional que ha sido exportado hacia Estados Unidos, cumpliendo con las normas de la FDA y actualmente al mercado europeo.

La empresa Universal Aloe tiene la capacidad instalada requerida para aumentar su producción, sin embargo, tiene la limitante de cultivo de su insumo principal que es la penca de sábila. En ese sentido, el análisis de rentabilidad realizado en el presente trabajo de investigación confirma la factibilidad de la inversión requerida de USD\$750,000.00 para aumento de la producción en un rango de 25%, arrojando una tasa interna de retorno de un 72% en su escenario conservador, recuperando la inversión en el segundo año y obteniendo ganancias importantes.

No existen brechas significativas en cuanto al proceso de exportación, documentación y logística de exportación, entre la operación actual de la empresa y el nuevo mercado meta de Canadá. Entro los principales retos detectados se encuentran: la modificación del etiquetado del producto al idioma francés y la posibilidad de necesitar un mayor personal administrativo para la coordinación logística a partir del segundo año.

Demostrada la factibilidad del proyecto se desarrolló y presentó un esquema de exportación hacia el mercado de Canadá, viable y de fácil implementación. El mismo contempla todos los factores claves para su puesta en marcha, así como los recursos requeridos.

### Recomendaciones

- Aprovechar la capacidad ociosa de la empresa Universal Aloe, S.A. aumentado su producción de una forma gradual en escalas de 25% y participar en nuevos mercados como Canadá. Se recomienda el aumento de producción gradual a fin de que la empresa crezca de forma planeada y ordenada sin afectar la estabilidad de sus operaciones.
- Desarrollar el esquema de inversión propuesto para aumentar la producción de la empresa, en base a su factibilidad financiera.
- Cerrar todas las brechas identificadas en el benchmarking en lo concerniente al nuevo esquema de exportación hacia el mercado de Canadá.
- Implementar el esquema de exportación diseñado para su incursión en el mercado de Canadá debido a que contempla todos los pasos requeridos y fue demostrado su viabilidad financiera.

### **Bibliografía**

- (ITC), I. (2016). Trade Map Concentration of importing countries and average distance with their supplying countries | for products imported in 2017.

  Retrieved from Trademap.org:
  https://www.trademap.org/Product\_SelProductCountry\_Graph.aspx?nvpm=3||||1302||4|1|1|1|1|1|1
- Agriculturers. (2017, Octubre 30). *Agriculturers*. Retrieved from http://agriculturers.com/el-cultivo-de-aloe-vera/
- Arcia, M. (2017, Julio 17). *Entrepeneur*. Retrieved from Entrepeneur: https://www.entrepreneur.com/article/316908
- Arias, A. S. (2012, MAYO 30). *Economipedia*. Retrieved from Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/logistica.html
- Arin Express. (2018, Marzo 20). Retrieved from http://www.arinexpress.com/es/noticias/transporte-urgente/las-tresclaves-del-exito-del-transporte-carretera/
- Asocialoe. (2018, Octubre 21). Asociacion Nacional de empresarios del Aloe. Recuperado de https://asocialoe.com/el-mercado-del-aloe-vera-mundial-seguira-creciendo-hasta-2026/
- Ayerve Gonzaga, M. A. (2018, junio 29). *Todo Comercio Exterior*. Retrieved noviembre 5, 2018, from http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/esquema-y-flujograma-del-proceso-de-exportaci-n
- Banco Interamericano de desarrollo. (2016). Banco Interamericano de desarrollo. Retrieved from https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7607/Transporte-Aereo-Temas-Actuales-para-America-Latina-y-El-Caribe-Regulacion-y-Economia.pdf?sequence=13
- Banco Mundial. (2017). *Banco Mundial*. Retrieved from https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL
- BDI. (2015, Marzo 11). *Ministerio de economia, planificacion y desarrollo*. Retrieved from http://economia.gob.do/wp-content/uploads/drive/Publicaciones/Documento%20preliminar%20penlo g.pdf
- Blanca, F. T. (2018, Julio 24). *Francisco torre blanca*. Retrieved from https://franciscotorreblanca.es/niveles-de-los-canales-de-distribucion/
- CARGOFLORES. (2014, MARZO 25). CARGO FLORES GLOBAL LOGISTICS.
  Retrieved from http://www.cargoflores.com/service/logistica-y-distribucion-internacional/

- cCamara de Medellin. (2017). *Herramientas.camarademedellin*. Retrieved from http://herramientas.camaramedellin.com.co/Portals/0/Art%C3%ADculos%20Nuevos%20Mercados/Biblioteca%20internacionalizaci%C3%B3n/Tipos-de-Transporte-Maritimo.pdf
- CEI RD. (2018). Informaciones Generales del Aloe. Santo Domingo.
- Cei-RD. (2018). Requisitos para Importar Aloe Vera. Instructivo, Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, Gerencia de Políticas de Exportación e Inversión, Dirección de Inteligencia Comercial, Santo Domingo, República Dominicana. Retrieved octubre 12, 2018
- Chacón, N. (2015, abril 21). *GERENCIA RETAIL*. Retrieved noviembre 3, 2018, from https://www.gerenciaretail.com/2015/04/21/como-calculo-un-porcentaje-de-crecimiento-en-ventas/
- Comercioyaduanas. (2012, Septiembre 25). Comercio y Aduanas. Retrieved from http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilid ades-cfr-incoterm/
- COMETRADE. (2017). *COMETRADE*. Retrieved from https://comtrade.un.org/data/
- CTC SAS. (2015, Mayo 16). *Logistica empresarial*. Retrieved from Logistica empresarial: http://logisticaempresarial2015.blogspot.com/
- Direccion General de Aduanas. (2018). *DGA*. Retrieved from https://www.aduanas.gob.do/servicios/exportaci%C3%B3n/
- EAE Business School. (2015, julio 29). *EAE Business school*. Retrieved from EAE Business school: https://retos-operaciones-logistica.eae.es/indicadores-de-calidad-en-la-gestion-logistica-y-el-transporte/
- ECONOMIPEDIA. (2017, ABRIL 25). *ECONOMIPEDIA*. Retrieved from https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-suministro.html
- ECOTREND ECOLOGICS. (2017). *ECOTREND ECOLOGICS*. Retrieved from http://www.ecotrend.ca/
- El Dia. (2017, Mayo 11). *El Dia*. Retrieved from http://eldia.com.do/datos-basicos-de-la-republica-dominicana/
- Embajada de Canadá en República Dominicana. (2018, mayo).

  canadainternational. Retrieved octubre 13, 2018, from

  http://www.canadainternational.gc.ca/dominican\_republicrepublique\_dominicaine/bilateral\_relations\_bilaterales/index.aspx?lang=s
  pa
- emprendepyme. (N.D). *Emprende Pyme*. Retrieved from Emprende Pyme: https://www.emprendepyme.net/la-logistica-de-produccion.html

- Global Transport and Logistics. (2010). *Global Transport and Lgistics*. Retrieved from http://www.es.dsv.com/About-DSV/informacion-transportelogistica/tipos-incoterms-2010
- Gonzalez, P. D. (2013). *Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*.

  Retrieved from

  https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte
  \_y\_logistica\_internacional\_2013.pdf
- Gonzalez, R. M. (2014). *Marketing en el siglo XXI*. Madrid: Cenro de estudios Financieros.
- Gorrin, R. (2017, ABRIL 26). *EL EMPRESARIO HUMANISTA*. Retrieved from http://raulgorrinelempresariohumanista.weebly.com/blog/ventajas-y-desventajas-de-los-canales-de-distribucion
- iContainers. (2013, Noviembre 14). *iContainers*. Retrieved from https://www.icontainers.com/es/incoterms/incoterm-cpt/
- Jimenez, S. M. (2014). Distribucion Comercial aplicada. Madrid: ESIC editorial.
- Lanzaloe. (2018, Agosto 24). *Lanzaloe*. Retrieved from https://www.lanzaloe.com/
- LEMONGRASS HOUSE. (2017). *LEMONGRASS HOUSE*. Retrieved from https://www.lemongrasshousecanada.com/
- Lerma Kirchner, A. E., & Márquez Castro, E. (2010). Comercio y marketing internacional. Mexico, D.F.: CENGAGE Learning.
- Macro, D. (2018). *Datos Macro*. Retrieved from https://datosmacro.expansion.com/paises/republica-dominicana
- Madragon, V. (2017, Abril). *Diario del exportador*. Retrieved from https://www.diariodelexportador.com/2017/04/introduccion-las-ferias-comerciales.html
- Madragon, V. (2017, Septiembre). *Diario del exprtador*. Retrieved from https://www.diariodelexportador.com/2017/09/las-misiones-comerciales-definicion.html
- Maritima Dominicana. (2014). *MARDOM*. Retrieved from http://www.mardom.com/puertos/
- Martinez, A. B. (2012). La cadena de valor de los operadores logisticos en España: un analisis empirico. Lulu.com.
- Martinez, D. H. (2014, Agosto 01). *research Gate*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/298649585\_ESTUDIO\_DE\_INT ELIGENCIA\_COMPETITIVA\_PARA\_LA\_CADENA\_PRODUCTIVA\_DE\_LA\_SABILA

- Mercados, G. d. (2011). *CEI RD*. Retrieved from CEI RD: https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9037/1/UPS-GT000791.pdf
- Ministerio de exteriores. (2018, Mayo). *Ministerio de Asunts Exteriores y de Coo0peracion*. Retrieved from https://www.google.com.do/search?q=datos+basicos+de+la+republica+dominicana&oq=datos+basicos+de+la+republica+dominicana&aqs=chrom e..69i57j69i60j0.8631j0j9&sourceid=chrome&ie=UTF-8
- Ministerio de industria y comercio . (2016, Junio). *Ministerio de industria y comercio*. Retrieved from http://mic.gob.do/images/pdf/doc/Guia-para-Exportar.pdf
- Moldtrans. (2017, Julio 19). *Moldtrans*. Retrieved from https://www.moldtrans.com/transporte-internacional-diferentes-medios-de-transporte-maritimo/
- Moody's. (n.d). *datosmacro.com*. Retrieved 10 23, 2018, from https://datosmacro.expansion.com/ratings/fitch
- Partida logistica. (2017, diciembre 19). *Partida logistica*. Retrieved from https://partidalogistics.com/2017/12/19/que-son-los-incoterms/
- Profundizacion Internacional. (2012, Julio 17). *Mercadeo*. Retrieved from https://prointer123.wordpress.com/2012/07/17/los-diferentes-tipos-detransporte-en-la-exportacion-2/
- PROMONEGOCIOS. (2010). *PROMONEGOCIOS*. Retrieved from https://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-distribucion.html
- Quesada Ibarguen, V. M., & Vergara Schmalbach, J. C. (n.d). *eumed.net*. Retrieved noviembre 3, 2018, from http://www.eumed.net/librosgratis/2007a/239/4a.htm
- REAL ALOE CANADA. (2018). *REAL ALOE CANADA*. Retrieved from https://realaloecanada.com/
- Redacción PortalPortuario.cl. (2018, marzo 3). *PortalPortuario*. Retrieved octubre 10, 2018, from https://portalportuario.cl/puerto-vancouver-registra-record-movimientos-carga-2017/
- Revista de la empresa. (2016). La cadena de valor de porter. Revista de la Empresa.
- Reyes, T. (2018, febrero 18). PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE. Retrieved noviembre 3, 2018, from https://claseejecutiva.emol.com/articulos/tomas-reyes/calcular-valor-presente-vp-valor-actual-neto-van/

- REYES, v. (2018, FEBRERO 23). *AULA FORMACION*. Retrieved from AULA FORMACION: ttps://aula10formacion.com/blog/que-es-el-comercio-internacional/
- RFL cargo. (2018, Agosto 07). *Rfl Cargo*. Retrieved from https://rflcargo.com/agentes-intervienen-transporte-maritimo/
- Rivas, A. (2013, abril 12). *procolombia*. Retrieved octubre 12, 2018, from http://www.procolombia.co/sites/default/files/4.\_procesos\_logisticos\_para \_productos\_perecederos\_en\_canada\_0.pptx
- Rojas, D. A. (2010, Abril). *Diseño de un canal de distribucion*. Retrieved from https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis386.pdf
- Rojas, D. A. (2010, abril). *javeriana*. Retrieved from https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis386.pdf
- Romina Borbon. (2016, enero 4). *entradadecanadaalglobalizmo*. Retrieved octubre 10, 2018, from http://entradadecanadaalglobalizmo.blogspot.com/2016/01/infraestructur a-canada.html
- Rosa Romero, A. E. (2017). *Transporte Maritimo de Mercancias*. Sabadell (Barcelona): Marge Books.
- Santander. (2018, julio). Santander TradePortal. (Export Entreprises SA)
  Retrieved octubre 14, 2018, from
  https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/canada/llegar-al-consumidor
- SANTANDER TRADE. (2010). *SANTANDER TRADE*. Retrieved from https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010
- SeaRates. (2018, noviembre 6). searates.com. Retrieved from https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?currency=USD&K=ChIJs0-pQ\_FzhlQRi\_OBm-qWkbs&D=27183&G=20628&shipment=1&user\_first\_name=&user\_last\_name=&user\_phone=&date\_from\_date\_range=&date\_to\_date\_range=&user\_email=&container=40hq&weight=1&product=0&
- SeaRates. (2018, noviembre 6). searates.com. Retrieved from https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?currency=USD&K=ChIJEcHIDqKw2YgRZU-t3XHylv8&A=ChIJV\_J78PGGr44RhLVfFQBPqXk&D=27183&G=16326&shipment=1&user\_first\_name=&user\_last\_name=&user\_phone=&date\_from\_date\_range=&date\_to\_date\_range=&user\_email=&cont
- Sertrans. (2017, enero 24). Sertrans. Retrieved from http://www.sertrans.es/transporte-aereo/el-transporte-aereo-demercancias-un-sector-en-alza/
- shuborganic. (2018). SHUBHORG. Retrieved from https://shubhorg.com/

- SIGNIFICADOS. (2017, FEBRERO 25). Retrieved from https://www.significados.com/comercio-internacional/
- TANDEN. (2018, MARZO 08). *TANDEN TRANSPORTES*. Retrieved from http://www.tanden.es/transporte-de-mercancias/
- TFO CANADA. (2014). Bienvenido al Mercado Canadiense: Un Manual para Exportar a Canadá. Ottawa, Ontario Canadá.
- The Observatory of Economic Complexity. (2017). *Atlas Media*. Retrieved from https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/can/
- TIBA GROUP. (2015, Febrero 10). *TIBA GROUP*. Retrieved from https://www.tibagroup.com/mx/transporte-internacional-de-mercancias
- Universidad Tecnologica de Panama. (D.N). *Conceptos de Distribución, Bienes y Servicios*. Retrieved from Conceptos de Distribución, Bienes y Servicios:
  - https://sites.google.com/site/distribuciondebienesyservicios/home

### **Anexos**

### **Entevista**

### 1- ¿Qué es Aloe S.A.?

Fue fundada en el año 2000 donde posteriormente recibía el nombre de sábila del mundo y era propiedad de inversionistas locales el cual luego paso a ser Aloe Vera S.A. Esta es la empresa con mayor plantación en República Dominicana de Aloe Vera o sábila ubicada en Guayubin Monte Cristi.

### 2- ¿Cuál es la función de Aloe S.A.?

Tiene como función exportar la producción al mercado europeo. Anteriormente estas plantaciones luego de su procesamiento para extraer el Gel eran llevadas a Arizona, pero en la actualidad solo embarcan hacia Europa.

### 3- ¿Qué exporta universal Aloe?

A pesar de sus grandes plantaciones de ale vera no exportan pencas ni ningún tipo de producto terminado, utilizan la exportación de materia prima para la elaboración de otros productos solamente con el Gel de la saliva o cristal de sábila.

### 4- ¿Qué es necesario para las plantaciones?

El terreno debe de estar orientado en un lugar donde la zona no sea árida ni muy lluviosa, la tierra de siembra debe de contener ciertos minerales como el fosforo y la pluviometría debe de ser controlada.

### 5- ¿Cuál es el nombre de la Sábila que se exporta y de qué tipo es?

La sábila exportada recibe el nombre de sábila Barbadenis Miller que en la actualidad después de México República Dominicana tiene mayor plantación de la misma, a pesar de que el proceso es corto esta materia prima no es orgánica.

### 6- ¿Qué proceso pasa el Aloe vera para que pueda ser exportado?

En primer lugar, el aloe debe de ser cortado manualmente y echado en un envase para ser lavado y cortada sus espinas, luego pasa por el proceso en donde es extraída la parte exterior dejando así solamente el cristal de la sábila y reduciendo la cantidad de aloína que contiene la misma para finalizar el proceso el extracto se envasa en unos totes que recibe alrededor de 380 galones para pasar a ser pasteurizados.

### 7- ¿Quienes consumen la materia prima de Aloe S.A.?

Aloe S.A contrata a ciertos distribuidores para promocionar y vender a diferentes instituciones de acuerdo a su necesidad el extracto del aloe para la creación de otros productos tales como son: productos de belleza, productos para la higuiene entre otros.

### 8- ¿Dónde tienen su centro de distribución?

Actualmente tienen su centro de distribución en Dallas, USA.

### 9- ¿Qué son los totes y cuantos caben en un contenedor?

Los totes son pequeños embaces de metal que llevan como proteccio0n fundas metálicas para la exportación del gel, las exportaciones son realizadas en contenedores 40 High Cube y caben alrededor de 13 totes.

### 10- ¿Para la exportación a Europa cuales son los requerimientos para la exportación de la materia prima?

- Autorización de agricultura
- Eurouno que es el visado de la mercancía hacia Europa.
- Certificado de análisis
- Sanidad vegetal

### 11- ¿Qué conlleva el producto al no ser orgánico?

En las plantaciones del aloe se utilizan herbicidas (lifosan) para cualquier tipo de plaga que tenga las plantas y luego de que esta en la etapa final dentro de los totes el gel pasa a ser pasteurizado para terminar de eliminar cualquier tipo de mal que contenga el gel a una temperatura de 235 F.

### 12- ¿Cómo es el procesamiento de plantación?

Las plantas deben de durar en crecimiento alrededor de 3 años en donde debe alcanzar unos 12 centímetros, 1 planta equivale a 4 potes de gel dando produccio0nes por 10 años. Una sola planta se encarga de generar 12 libra por años y una tarea de plantacio0n tiene alrededor de 1000 plantas.

### 13- ¿Qué tipo de transporte se utiliza para exportar el Gel de sábila o aloe?

Para exportar se utiliza el área marítima con alrededor de 5 contenedores semanales a través de la empresa naviera Seaboard Marine LTD.

### 14- ¿Tienen alguna entrada al mercado canadiense?

No tienen ningún tipo de conocimiento para dicha exportación, pero sería una oportunidad de mercado para crecer en el ámbito de exportación.

### 15- ¿Qué capacidad actual tienen para la producción?

Actualmente cuentan con una capacidad de un 25% de producción en donde necesitan más producción agrícola, recursos humanos, terrenos entre otros. Con el 50% de mayor porcentaje de terreno se puede llegar al 100% de la capacidad de producción total.

### 16- ¿Cuál es la principal necesidad de la empresa?

Actualmente a pesar de que la empresa cuenta con alrededor de 7500 Acres se necesita más mano de obra y tierra para poder optimizar e incrementar las ventas y distribución del extracto de aloe vera o gel.

### 17- ¿Qué tipos de maquinarias se utiliza para el proceso de la extracción de Aloe Vera?

Actualmente predomina la mano de obra y los recursos humanos existen las maquinarias para realizar el lavado de las pencas y envasarlas en los totes.

### 18- ¿Cuál es la visión futura de la empresa?

Comprar una finca para realizar más plantaciones e incrementar la producción de Aloe Vera dando entrada a nuevos mercados.

### 19- ¿Cuál es el proceso de producción actual?

Pasteurización aséptica del gel de sábila sin conservante (UHT)

### 20- ¿Qué es necesario para cumplir con las pautas futuras de la empresa?

Realizar una inversión en lo siguiente:

- Compra de Terreno en zona aledaña (2,500 acres).
- Contratar mano de obra de 500 personas.

### 21- ¿Cuál es su actual estructura financiera para calcular el costo total por libra del producto?

Para el total de costos de manufactura:

- Materiales directos US\$0.08.
- Mano de obra directa US\$0.01.
- Gastos directos de fábrica US\$0.01.

Para los egresos generales, de administración y de ventas se aplica US\$0.06 por libra.





































# Requisitos para Importar Aloe Vera en Canadá

Santo Domingo, República Dominicana Octubre 2018

### I. Requisitos de Acceso al Mercado de Canadá 1

### 1.1 Requisitos y Procedimientos Aduaneros

Los servicios aduaneros y otros servicios fronterizos (servicios de observancia en frontera, inmigración e inocuidad de los alimentos) incumben al Organismo de Servicios Fronterizos del Canadá (CBSA).<sup>2</sup> La Ley de Aduanas<sup>3</sup> y su reglamento de aplicación son los principales instrumentos legislativos que rigen los procedimientos y requisitos aduaneros en el Canadá.

Todos los importadores de mercancías comerciales tienen la obligación de obtener un número de registro de empresas mediante la creación de una cuenta de importación y exportación con el Organismo Canadiense de Ingresos (CRA). Los requisitos relativos a la documentación de importación son: copias del documento de control de la carga, la factura, un formulario de codificación aduanera (formulario B3)<sup>4</sup>, y toda la demás documentación pertinente (permiso, certificado sanitario, certificado de origen o declaración de origen en caso necesario).

Los documentos pueden presentarse en ejemplares en papel, o, en el caso de los usuarios autorizados, transmitirse por medio de la aplicación de intercambio electrónico de datos (EDI) G-7.

Los importadores pueden utilizar los servicios de un agente autorizado (incluidos los agentes de aduana) para realizar sus transacciones con el CBSA.

### 1.2 Aranceles e Impuestos

En Canadá el arancel se presenta a nivel de 8 dígitos y son de tipo Ad valorem y se otorga un trato NMF (Nación Más Favorecida) a sus interlocutores comerciales.

Los productos originarios de República Dominicana no están sujetos a recibir ningún trato preferencial al momento de entrada al mercado canadiense, ya que actualmente no existe un tipo de Acuerdo Comercial suscrito entre ambos países, es decir que los mismos están sujetos al pago de un arancel NMF.

De acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, **el Aloe Vera o Sábila** se encuentra ubicado en la subpartida 0602.90 (las demás plantas, incluidas sus raíces, esquejes e injertos). Dicho producto está sujeto al pago de un arancel NMF de un 6% ad valorem al momento de entrada Canadá. <sup>5</sup>

https://www.helpmetrade.org/en/market-access-info/guery/results?reporter=124&partner=214&product=060290

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Examen de Políticas Comerciales realizado por la Organización Mundial del Comercio en el año 2015 https://www.wto.org/spanish/tratop\_s/tpr\_s/s314\_s.pdf

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup>Ley del Organismo de Servicios Fronterizos del Canadá, modificada por última vez el 10 de febrero de 2007. Consultado en: http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/c-1.4/.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup>Ley de Aduanas, modificada por última vez el 1º de enero de 2015. Consultado en: http://lawslois.justice.gc.ca/eng/acts/C-52.6/

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup>Se precisan dos ejemplares del formulario B3 si los documentos citados se presentan en una oficina del CBSA no automatizada.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup>Base de datos Global Trade Helpdesk

### 1.3 Prohibiciones, Restricciones y Licencias de Importación

En el Canadá se imponen prohibiciones a la importación a los siguientes artículos: material obsceno, propaganda que incite al odio y materiales que incurran en delitos de lesa nación y sedición, monedas de baja ley o falsificadas, mercancías fabricadas en régimen de trabajo penitenciario, determinadas obras protegidas por derecho de autor, determinados vehículos y aeronaves usados o de segunda mano, determinados colchones usados o de segunda mano, fósforos (cerillas) de fósforo blanco, y determinadas especies en peligro de extinción o que puedan constituir una amenaza para el medio ambiente.

La mayoría de las importaciones pueden ingresar a Canadá sin necesidad de una licencia de importación. Existen, sin embargo una lista de productos sujetos a una licencia especial dentro de los cuales están incluidos los artículos de la industria textil y prendas de vestir así como también algunos productos agrícolas.

Las plantas y productos vegetales están sujetos a una licencia de importación, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Protección Fitosanitaria.

### 1.4 Requisitos de Etiquetado<sup>6</sup>

En Canadá se exige que la etiqueta de los productos esté redactada tanto en inglés como en francés, ya que son los idiomas oficiales.

Los paquetes deben ser fabricados, llenados y exhibidos de manera que no confunda al consumidor en cuanto a la calidad o cantidad del producto en el paquete. Se requieren contenedores de tamaño estándar para ciertos productos pre empaquetados, mientras que ciertos productos alimenticios se venden por peso, peso escurrido o volumen.

Los elementos por considerar en el etiquetado general son los siguientes:

- El nombre completo y la dirección del operador.
- El nombre común del producto alimenticio de manera legible y visible.
- Lista de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente en el alimento.
- Vida útil. Se requiere una declaración "Best-before", para aquellos productos que tienen una vida útil igual o menor a 90 días.
- País de Origen.
- Tabla nutricional.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Guía de requisitos de Acceso de Alimentos a Canadá realizado por Promperú.. http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/472991623radA9E3D.pdf



### Ficha técnica para negociar con

## Canadá



#### Cuidados en el Proceso de Negociación

- La cultura canadiense ha estado ampliamente influenciada por la cultura inglesa, por lo que se debe guardar especial cuidado en la puntualidad, tomando las precauciones en cuanto a las distancias o congestiones de transportes con el fin de llegar a la hora pactada en caso de una visita comercial. De darse un eventual retraso, es conveniente avisar con la mayor anticipación posible.
- No se debe confundir a Canadá con USA. Si bien existen lagos culturales, las estrategias comerciales que funcionan en un país no siempre funcionarán en el otro. Canadá posee dos idiomas oficiales, el inglés y el francés; por lo tanto, es de suma importancia investigar el idioma que se habla en la ciudad a la que se dirige.
- Las características del mercado canadiense lo consolidan como un mercado sofisticado y con preponderancia de productos con altos niveles sanitarios y diversidad de presentaciones, por lo que es necesario que los productos cumplan estas mismas exigencias.



### Normas de Protocolo



- Los empresarios canadienses son conservadores en la manera de hablar y el vestir, siendo la etiqueta social y el protocolo muy importantes al momento de iniciar y mantener un vínculo empresarial. Ello implica, respetar el espacio personal evitando la cercanía y el contacto con el cuerpo, además de cuidar los gestos en el saludo.
- Se recomienda llevar las tarjetas de negocios en idioma inglés y francés. Por ejemplo, si viaja a la Provincia de Québec y asiste con traductor será bien visto y de agrado del empresario canadiense.
- Se sugiere ser claros en las respuestas a las preguntas formuladas por la contraparte, y en caso no tenga la respuesta en el instante, comunicar que va a revisar esa información y enviará la respuesta tan pronto sea posible en un plazo prudente no mayor a 24 horas.
- Las conversaciones con ruidos generalmente son mal vistos, es por ello que los lugares externos a citarse deben tener un ambiente calmo y acogedor.

### Estrategias de Negociación

- En cuanto al manejo de la reunión, se sugiere utilizar una técnica cuya característica es identificar aquellos argumentos que el ofertante pudiera exhibir y que el potencial cliente canadiense valore sobremanera. Con dicha información (la cual puede derivarse de recopilación previa y de la interacción personal), se podrá negociar puntos específicos, por ejemplo, viinculando una eventual concesión de la oferta contra la reducción de costos, materiales conexos o condiciones de entrega.
- Visitas a sus oficinas suelen tener un efecto muy positivo en sus consideraciones para elegir nuevos proveedores, o afiangar los actuales.
- No es recomendable proueer repetidas concesiones a sus solicitudes de mejora de la oferta, debido a que da pie a poner en duda que se mantenga la calidad del producto.
- El ejecutivo canadiense siempre se mostrará abierto a comprender a sus potenciales proveedores y clientes extranjeros; no obstante, contagiarse de su formalidad y profesionalismo permitirá establecer nexos útiles para transmitir confianza y credibilidad. Por lo mismo, la calidad con estándares altos y certificados serán argumentos iniciales que servirán para afianzar el perfil que se desea proyectar.
- Al relacionarse con el ejecutivo canadiense, en vista de la condición formal y cuidado del espacio personal, es recomendable manejarse con sutilega, cuidar los movimientos corporales, pero evitando rigidez en el cuerpo. Asimismo, suele ser más perceptivo cuando se utiliza un tono de voz suave, mirada a los ojos, y muestras de escuchar e interesarse en sus expectativas.

### Perfil General del Consumidor canadiense

Se caracteriza por ser un consumidor sensibilizado con los problemas del medio ambiente y el exceso de consumo. Por ello, tiende a concentrarse en el origen y calidad de los productos, sin dejar de lado el precio de este, orientando su consumo hacia los productos naturales. El canadiense está familiarizado con las plataformas virtuales de ventas, las cuales han crecido en la última década.



### Información General de Canada

### Inflación:

La tasa de inflación nacional es de 2%, tasa positiva en lo que va del año (2017), en el 2016 fue de 1.4%.

Fuentes: Banco de Canadá

### Tipo de Cambio:

El valor de un dólar canadiense (CSD) es de 1.34 dólares americanos (USD) al 2016, con una proyección estimada de hasta 1.37 al 2017

Fuentes: Trading Economics

### PIB:

El Producto Interior Bruto de Canadá en el 2016 fue de 1,5 %, mientras para el 2017 se estima un crecimiento de 3.0%.

Fuentes: FMI

### **Puertos Internacionales:**

- Halifax
- Port-Cartier
- TorontoSydney
- Rio FraserMontreal
- Quebec
- Vancouver
- Prince Ruper

Fuente: Santander Trade — Canadá / Guía de Mercados Canadá — Sector Servicios / Aeropuertos.net

### Aeropuertos Internacionales:

- Toronto
- Edmontonpierre
- Montreal
- Elliott Trudeau (Yul)
- CalgaryOttawa
- Quebec-Jean Lesage (Yqb)
- Vancouver
- San Juan De Terranova (Yyt)James Armstrong Richardson (Ywg)





# Perfil Económico Aloe Vera o Sábila 2011



# Gerencia de Investigación de Mercados Sub-gerencia de Estadísticas Dominicana Exporta



# TABLA DE CONTENIDO

1. GENERALIDADES	2
2. ASPECTOS DE PRODUCCIÓN	2
3. REQUERIMIENTOS AGROECOLÓGICOS	3
4. BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA SÁBILA	4
5. MERCADO INTERNACIONAL	5
5.1 Importadores	6
5.2 Exportadores	6
5.3 Norteamérica	8
5.3.1 Estados Unidos	9
5.4 Unión Europea (EUR 27)	
5.4.1 Principales Proveedores	
5.4.2 Principales Importadores	
5.5 Japón	
5.5.1 Principales Proveedores	
5.6 República Dominicana	16
5.6.1 Comportamiento del Aloe Vera	
5.6.2 Países Importadores	17
6. COMERCIALIZACION	18
6.1 Empresa procesadora y usos de la sábila	18



#### INTRODUCCION

A continuación se detallan algunos elementos relacionados con las características y estructura de mercado del aloe vera o sábila. Aparece el comportamiento del producto en diferentes mercados y la estructura de comercio. Asimismo, los exportadores e importadores atendiendo al mercado de que se trate. Hacemos referencia al contenido del producto partiendo del sistema arancelario y el código correspondiente al producto.

#### **Productos:**

- 121190-las demás plantas, partes de plantas.
- 130219-Los demás jugos y extractos vegetales

Es pertinente aclarar algunos aspectos técnicos encontrados a la hora de buscar la información. Al momento de estudiar el comercio del aloe vera, los organismos y bases de datos internacionales respetables, tales como la base de datos de la Unión Europea (Exporthelp.europa), la base de datos de las Naciones Unidas (COMTRADE), Trademap, las aduanas japonesas (customs.japan), entre otros , agrupan el aloe vera con otras plantas y raíces. Lo mismo pasa con sus derivados, tales como los jugos de aloe vera. Es por ello que en el encabezado se titula como las demás plantas, partes de plantas, y los demás jugos y extractos. Esto conlleva a varias limitaciones: Las cifras exportadas e importadas por países pueden contener otras plantas y sus partes diferentes al aloe vera. Las proyecciones realizadas a partir de esa información pueden ser inexactas, atribuyendo más peso al aloe vera cuando en realidad podría ser otro producto el que domina ese mercado. Este estudio usa la información de esta generalidad de "las demás" para inferir ciertos comportamientos con respecto al aloe vera.

Dentro del 121190 existen las siguientes plantas:

- **12119010:** Piretro (pelitre)
- **12119020**: Orégano
- **12119030:** Sábila (Aloe Vera)
- **12119040**: Cundeamor
- **12119050**: Pachulí
- **12119090**: Los demás

#### Dentro del 130219 están:

- 13021910: Jugos y extractos de sábila
- **13021920**: de vainillas
- 13021990: los demás extractos y jugos

A nivel nacional, la información es correcta y específica. Así los datos usados permiten llegar a conclusiones más validas. Con esta nota, esperamos que el lector entienda las limitaciones encontradas, y que pueda sacar provecho al estudio



#### 1. GENERALIDADES

a) Nombre científico: Aloe Vera

b) Familia: Liliáceas

c) Antecedentes:

Planta perenne, mide aproximadamente 8 decímetros de altura. Es común en los jardines domésticos y crece particularmente en sitios secos. Las hojas están dispuestas en forma de rosetas alrededor del tronco, y miden de 3 a 6 decímetros de largo, y son carnosas, de forma lanceolada, con un margen espinoso, de color verde pálido. Las flores crecen en la parte superior de la planta, son tubulares y de un color rojo brillante. El fruto consiste de una cápsula membranosa.

Las hojas contienen gran cantidad de jugo celular y cuando se seca constituye la droga denominada aloe o acíbar. Se usa como purgativo. En dosis mayores actúa como emenagogo. La zábila se ha empleado para aliviar las quemaduras producidas por la aplicación de rayos X. Se ha usado también como jarabe expectorante, particularmente en combinación con miel de abejas, brandy y anís.

#### d) Posibilidades de industrialización

La sábila se ha ganado el apelativo de "planta milagrosa" por los numerosos beneficios que aportan los aproximadamente 200 elementos naturales que la componen.

Actualmente la sábila se ha convertido en una industria importante; algunas empresas que la procesan, elaboran productos de consumo general, donde se incluyen cremas, champus, enjuagues, lociones y bronceadores, etc. El gel de sábila, liofilizado o no, se usa fundamentalmente en la industria medicinal, cosmetológica y alimentaria.

El aloe es un ingrediente importante en muchos productos de belleza. Penetra en las tres capas de la piel: epidermis, la dermis y la hipodermis. Entre las aplicaciones más conocidas, se mencionan la regularización del sistema digestivo, su acción cicatrizante y anti-inflamatoria. Su utilidad en el campo de la cosmética y la alimentación (por su rico aporte de vitaminas) incrementa su valor integral en el mercado internacional.

#### 2. ASPECTOS DE PRODUCCIÓN

a) **Período vegetativo:** 5 Años.



- b) **Propagación**: Se realiza a través de la selección de hijuelos o vástagos en plantaciones establecidas. Cada planta produce hasta 5 hijuelos los cuales deben ser cosechados cuando alcancen entre 15 a 30 cms y estos son sembrados en viveros por seis meses hasta que alcanzan entre 30-40 cms de longitud.
- c) **Época de siembra**: Si se carece de riego la época de siembra seria al inicio de las lluvias en la zona o región donde se proceda a su cultivo.
- d) **Cosecha**: la primera cosecha se puede obtener a los 18 meses después del trasplante. Las hojas deben cosecharse cuando alcanzan 60 cms o un peso de 400 gramos.
- e) Fruto: Cápsula y contiene de 5 a 9 semillas.
- f) **Rendimientos**: Sin riego se logra obtener hasta 23.6 Tm/ha de hojas. Y Sistema semi-tecnificado: 50,000 lbs / ha.
- g) Variedades comerciables: Aloe Barbadensis (Aloe Vera) Aloe curacao, Aloe Ferrox, Aloe perryi.
- h) **Sensibilidad**: Daños por congelación, o por exceso de agua, perdida de humedad. Desprende un olor ofensivo cuando esta cortada, mantenerse alejada de otros productos.
- i) Vida de transito y almacenamiento: 1 2 semanas.
- j) **Empaque**: Bolsa de película 2 Kgs (5 lbs), caja de plancha de fibra telescopiable, 10 Kgs (22 lbs).
- k) **Transporte**: Remolque de carretera, contenedores de furgón con temperatura controlada.
- l) Carga: Carga a mano, utilizada en tarimas.

# 3. REQUERIMIENTOS AGROECOLÓGICOS

- a) **Suelos:** Se puede desarrollar en un gran rango de suelos siempre y cuanto tengan buen drenaje ya que susceptibles a condiciones anegadas.
- b) Clima: Zonas semi-áridas, con temperaturas anuales medias entre 21 a 27 C, Resiste la sequía, altas temperaturas e incluso la salinidad pero no a las heladas.
- c) **Precipitación pluvial:** 590 a 4,030 mm.



- d) Temperatura: 24 a 35 grados Celsius.
- e) Altitud: alturas desde el nivel del mar hasta 2,500 mts.

#### 4. BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA SÁBILA

La sábila se ha ganado el apelativo de "planta milagrosa" por los numerosos beneficios que aportan los aproximadamente 200 elementos naturales que la componen. Entre sus aplicaciones más conocidas, se mencionan la regularización del sistema digestivo, su acción cicatrizante y anti-inflamatoria. Su utilidad en el campo de la cosmética y la alimentación (por su rico aporte de vitaminas) incrementa su valor integral en el mercado internacional.

Sin embargo, las propiedades de esta planta son tan durables como una "flor de un día". Al cabo de unas tres o cuatro horas de haber cortado las verdes pencas de la sábila, el poder curativo de su gelatinoso cristal se habrá esfumado por completo. Sólo los procesamientos industriales adecuados garantizan la vigencia de sus cualidades terapéuticas y cosméticas.

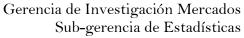
Algunas empresas tanto nacionales como extranjeras han lanzado una serie de productos derivados del aloe vera que solucionan la incomodidad que representa para algunos la extracción del gel y su sabor original poco grato. Sin embargo, no siempre se han regido por las transformaciones más adecuadas para perpetuar la potencia y efectividad de sus elementos.

En primer lugar, hay que cerciorarse de que el producto -sean cápsulas, cremas o jugos - sean derivados de la gelatina de la especie Aloe Barbadensis Miller, que según los especialistas reúne las propiedades óptimas para el aprovechamiento humano. Muchos artículos están hechos con las conchas de las hojas que, si bien no generan efectos secundarios, no aportan beneficio alguno al incauto consumidor. Es más, muchas veces contienen un componente líquido de la sábila llamado aloína, que generalmente produce efectos tóxicos.

Igualmente, es importante saber si la materia prima (cristal de sábila) fue estabilizada mediante la tecnología conocida como liofilización, que utiliza frecuentemente la industria para sintetizar alimentos por medio de bajas temperaturas. Los procesos basados en altos grados de calor terminan por degradar los elementos activos de su estado original.

Pero nunca está de más tener una planta de sábila en casa. Después de todo, no requiere de muchos cuidados: sólo un lugar soleado y un poco de agua una vez a la semana. Para utilizarla, se cortan las pencas más viejas ya que sus principios activos se concentran mejor después de dos años. También, de esta manera, la planta no pierde su estética.

Seguido, se quita la corteza verde de la hoja como si fuera una papa y se tritura el cristal en un mortero o una batidora hasta obtener una sustancia semisólida y gelatinosa, que





luego será añadida a otras mezclas destinadas a tratamientos de belleza o remedios caseros.

Entre sus elementos químicos y nutritivos se mencionan:

- Aminoácidos: (aporta 20 de los 22 que requiere el organismo) licina, valina, leucina, fenilanina, metiocina, cobre y ácido fólico, entre otros.
- Minerales: calcio, potasio, sodio, manganeso, zinc, cobre, hierro y magnesio.
- **Vitaminas:** A, B1, B2, B6, C y B12.
- **Polisacaridos:** celulosa, glucosa, galactosa, xilosa, arabinosa, acetilmanose (acemannan).
- Prostanglandinas y ácidos grasos: acido-gamma-linoleico.
- Enzimas: oxodasa, aminalasa, catalasa, lipasa, fosfatasa alcalina.
- Antraquinones: aloin, barbaloin y ácido aloético.

El conjunto de estas sustancias ejerce una función analgésica, desinflamante, antialérgica, cicatrizante, digestiva y antibiótica.

#### 5. MERCADO INTERNACIONAL

PRODUCTORES	IMPORTADORES	EXPORTADORES
Honduras	Estados Unidos	México
México	Canadá	Rep. Dominicana
Brasil	Comunidad Europea	Filipinas
República Dominicana	Japón	Venezuela
India	Singapur	
Venezuela	Hong Kong	
Filipinas		

Nota: A la hora de seleccionar los mercados, es prudente considerar los principales socios comerciales y las rutas de comercio ya existentes y definidas entre la República



Gerencia de Investigación Mercados Sub-gerencia de Estadísticas

Dominicana y otros países. Los países a los cuales el país exporta el aloe vera. También tomamos en cuenta cuales son los principales importadores del producto a nivel mundial

#### 5.1 Importadores

En el 2009, el mundo importó US\$1,678.3 millones (551.97 mil toneladas) de aloe vera y las demás plantas. Dentro de los principales importadores del producto para dicho año, se encuentran: Estados Unidos con \$US237.7 millones (14.2% de las importaciones mundiales), Alemania US\$168.05 (10%), Japón US\$131.47 (7.8%), Vietnam US\$87.7 (5.2%), Francia US\$78.66 (4.7%), Singapur US\$63.84 (3.8%), Canadá US\$59.85 (3.6%), entre otros (Trademap). Estos países representan los principales importadores del aloe vera y las demás plantas a nivel mundial.

En el 2009, el mundo importó US\$1,3331.6 millones (99.6 mil toneladas) <u>de los demás jugos y extractos vegetales.</u> Los principales importadores de estos productos fueron: Estados Unidos con US\$324.7 millones (24.4%), Alemania US\$135 (10.1%), Japón US\$98.3 (7.4%), República Checa US\$80.9 (6.1%), Francia US\$70.15 (5.3%), Italia US\$49.2 (3.7%), Canadá US\$36.65 (2.8%), entre otros (Trademap).

Estados Unidos, Alemania y Japón figuran como los principales importadores tanto para el aloe vera (planta) y el jugo de aloe vera. Francia y Canadá también figuran entre los principales importadores en ambos grupos.

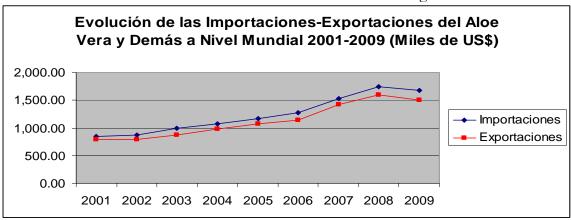
#### **5.2** Exportadores

En el 2009, el mundo exportó US\$1,506.23 millones (532.34 mil toneladas). Dentro de la competitividad a nivel mundial en las exportaciones de la sábila y las demás plantas, se destacan: China con US\$432.47 (28.7% de las exportaciones mundiales), Alemania US\$113.23 (7.5%), India US\$106.27 (7.1%), Estados Unidos US\$78 (5.2%), Polonia US\$65.56 (4.4%), entre otros (Trademap). Estos países representan los principales exportadores del producto. Cabe destacar que China domina el mercado de las exportaciones del aloe vera y las demás plantas. El mundo importó más de lo que exportó, lo que significa que existe un saldo comercial negativo.

En el 2009, el mundo exportó US\$1,182.6 millones (111.26 toneladas) de jugos de sábila y los demás extractos vegetales. Los principales exportadores fueron: China con US\$303.24 (25.6%), Alemania US\$132 (11.2%), Estados Unidos US\$105.2 (8.9%), India US\$89 (7.5%), Italia US\$79.26 (6.7%), España US\$71.6 (6.1%), entre otros

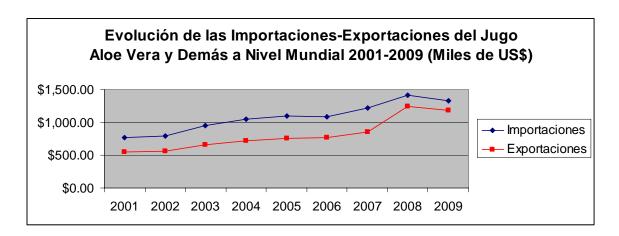
(Trademap). Al igual que con el aloe vera y demás plantas, los jugos de sábila y demás extractos vegetales poseen similares exportadores a nivel mundial.





Fuente: Trademap

Las exportaciones e importaciones del aloe vera y demás plantas tuvieron un comportamiento ascendente en la última década. El crecimiento promedio por año del producto fue 9.25% en las importaciones y 8.62% en las exportaciones. El 2007 fue el año de mayor crecimiento para el producto, alcanzando 20.41% y 24% en las importaciones y exportaciones, respectivamente. Hubo un decline en el 2009 debido a la crisis económica, y en el 2002 una baja sólo en las exportaciones. Se puede decir que la importación/compra del aloe vera y demás tiene potencial de seguir un incremento similar o mayor al que ha sostenido.



La diferencia monetaria entre las exportaciones e importaciones de jugos de aloe vera y demás extractos es más pronunciada, existiendo mayor distancia entre ellas. Durante el período 2001-2007 el crecimiento y comportamiento de la oferta y la demanda fue similar, presentando un crecimiento del 8.4% en las importaciones y 8% en las exportaciones. Cabe destacar que en el 2006, hubo un decline del 1% en las importaciones, pero el flujo de las exportaciones se mantuvo positivo. En el 2008, las

oferta se incrementó en un 45%, y la demanda en un 15.4%, reduciéndose así la distancia monetaria entre ambas. En el 2009, ambas experimentaron decrecimiento debido a la

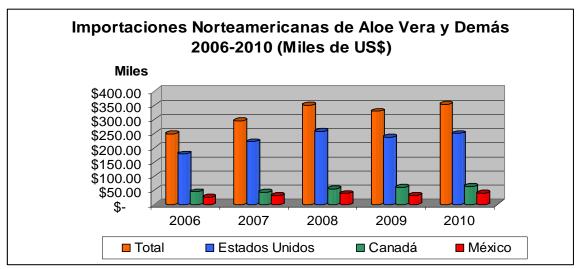


crisis mundial. El crecimiento promedio durante el intervalo 2001-2009 fue de 7.49% en las importaciones y 11% en la exportaciones.

#### 5.3 Norteamérica

#### • Aloe Vera y Demás Plantas

El agregado de los países norteamericanos compuesto por: Estados Unidos, Canadá, y México representa alrededor del 19.6% de las importaciones mundiales de aloe vera y las demás plantas. En el 2010, este agregado importó US\$353.81 millones (80,286 toneladas). De estos países norteamericanos, Estados Unidos representa el grupo con el 14.2% de las importaciones mundiales para igualar un total del 74% de las importaciones realizadas por Norteamérica. El precio promedio por tonelada en Norteamérica fue de US\$4,099/tonelada.



Fuente: Trademap

Como agregado, los países norteamericanos mantuvieron un crecimiento promedio por año de 9.68%. Dentro del período 2006-2010, sólo hubo decline en el año 2009 durante la crisis económica. El decrecimiento en este año fue de 6.45%. Estados Unidos es el principal importador de la zona y por esto más adelante se le dará atención especial.

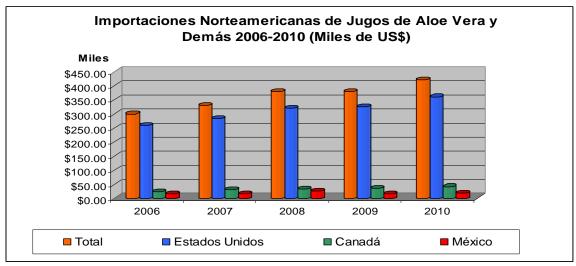
Norteamérica también posee un mercado de exportación del producto. En el 2010, el agregado exportó US\$126.24 millones. Estos países importan más de lo que exportan del producto. Del total exportado, Estados Unidos exportó US\$80.13 millones, México US\$41.5, y Canadá US\$4.6 (Trademap). De estas exportaciones, US\$67.8 (53%) se realizaron de manera interna entre los tres países. México destina la mayoría de sus exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá.

#### • Jugos de Aloe Vera y Demás Extractos Vegetales



Gerencia de Investigación Mercados Sub-gerencia de Estadísticas

Los países norteamericanos (Canadá, Estados Unidos y México) representan aproximadamente el 28.4% de las importaciones mundiales. En el 2010, el agregado importó US\$421.65 millones, una suma mayor que la importada en el grupo de aloe vera y demás plantas. Estados Unidos importó US\$361.12 millones (85.64%) de las importaciones realizadas por el grupo. El precio promedio fue US\$8,749/tonelada (Trademap).



Fuente: Trademap

La región norteamericana ha mantenido un crecimiento promedio por año del 8.03%, presentando un crecimiento continuo, con excepción del año 2009 cuando la demanda decreció en un 0.45%. Estados Unidos es el principal importador de la zona y representante de la demanda. Las importaciones de la potencia no decayeron durante el período 2006-2010, presentando un crecimiento continuo y sostenido.

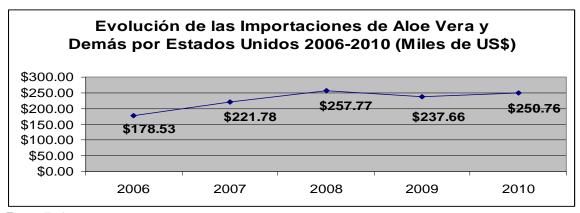
En lo relativo a las exportaciones, el agregado exportó US\$153.13 millones en el 2010. Las exportaciones son de menor escala que las importaciones realizadas por los países de América del Norte. Estados Unidos exportó US\$106 millones del total, México US\$28.3 y Canadá US\$18.85. Del total exportado en el 2010, sólo el 27% fue de manera interna en la región. México exporta cerca del 70% a Estados Unidos. El bajo comercio interno puede ser causa del uso dado al producto, siendo un producto de manufacturación y venta, a diferencia del aloe vera en planta que es usado en la producción del jugo.

#### 5.3.1 Estados Unidos

En el 2009, Estados Unidos figuró como el principal importador de <u>sábila y demás</u> <u>plantas</u>, importando un total de US\$237.66 millones (59,701 toneladas), con un precio unitario de US\$3,981/tonelada. En el 2010, importó US\$250.75 millones manteniendo su posición como principal importador (Trademap). En el 2009, Estados Unidos fue el principal comprador de <u>jugos de aloe vera y demás extractos de plantas.</u> El país importó

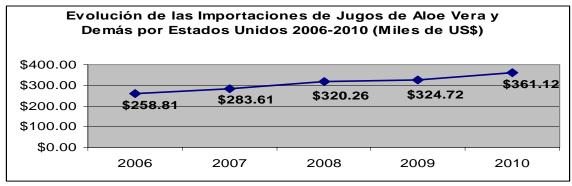


US\$324.7 millones (41,259 toneladas), con un precio unitario de US\$7,870/tonelada (Trademap).



Fuente: Trademap

La demanda estadounidense de sábila y demás plantas mantuvo un crecimiento promedio de 9.54% por año. Dentro del período 2006-2010, sólo en el 2009 hubo un decline del 6.45% en comparación al año anterior.



Fuente: Trademap

Las importaciones estadounidenses de jugos de aloe vera y demás extractos vegetales mantuvieron un crecimiento promedio de 9.34% por año. Manteniendo un crecimiento positivo durante todo el período 2006-2010, con su crecimiento más reducido durante el 2009 (1.4%).

Los principales proveedores de sábila y demás plantas para Estados Unidos, fueron: India (23.7%), China (20.4%), México (11%), Alemania (4.8%), Egipto (4.5%), entre otros. Los proveedores de jugos de sábila y demás extractos vegetales fueron: China (25.2%), India (17.1%), Francia (14.2%), México (7.9%), Turquía (4.4%), entre otros (Trademap).

La República Dominicana no representa ni el 1% de las importaciones de sábila y demás plantas. En el 2010, el país exportó hacia Estados Unidos, dentro del código 121190, un



Gerencia de Investigación Mercados Sub-gerencia de Estadísticas

total de \$168.44 mil dólares (328.4 toneladas) (CEI-RD). En las exportaciones de jugos de sábila y demás extractos, el país ocupa una posición más favorable, representando el 2.7% de las importaciones hechas del producto por Estados Unidos (Trademap). En el 2010, el país exportó hacia Estados Unidos, dentro del código 13021910, un total de US\$7.6 millones (12,466 toneladas).

Dentro de las exportaciones, las cuales igualaron los US\$80.13 millones en el 2010, los principales destinatarios son: Canadá (US\$26.52), Alemania (US\$15.21), Venezuela (US\$4.8), Italia (US\$3.9), Reino Unido (US\$3.61), entre otros. Así los principales recibidores de estas exportaciones por Estados Unidos son: Canadá y la Unión Europea.

Dentro de los países norteamericanos, Estados Unidos y Canadá son los socios con mayor potencial para la compra del aloe vera dominicano. Canadá ya posee cierto nivel de importación del aloe dominicano. En el 2010, exportó del producto 12119030, US\$1,035, lo cual es una cantidad mínima, pero señala que hay comercio el cual se puede incrementar (CEI-RD).

En lo relativo a las exportaciones estadounidenses de jugos de aloe vera y demás extractos vegetales, las exportaciones alcanzaron un total de US\$105.2 millones. Los principales importadores del producto fueron: Canadá (US\$20), Singapur (US\$12.54), República de Corea (US\$9.1), Irlanda (US\$6.4), México (US\$6.05), entre otros (Trademap).

#### 5.4 Unión Europea (EUR 27)

#### • Aloe Vera y Demás Plantas

En el 2010, la Unión Europea importó 89.1 mil toneladas de aloe vera y las demás plantas (US\$327.14 millones) desde países no miembros. En el 2002, la importación fue de 70.18 mil toneladas (US\$221.8 millones) (exporthelp.europe). En una década las importaciones de aloe vera y demás plantas hacia la Unión Europea aumentaron en un 47% en valor y un 27% en cantidad. Teniendo un crecimiento promedio de 5.13% en valor y 3.12% en cantidad por año, promedios los cuales se vieron disminuidos por la crisis mundial en el 2009. Estos promedios indican que el comportamiento de la demanda del aloe vera y las demás planta ha sido de crecimiento. Un crecimiento de alrededor del 5% es un nivel óptimo para la mayoría de productos.





Fuente: Exporthelp.europe

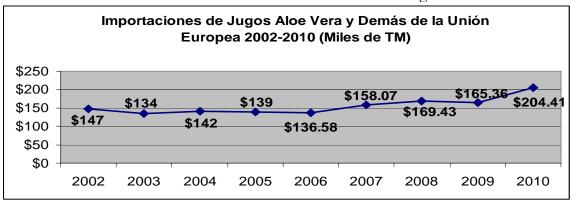
La demanda de aloe vera y demás plantas tuvo un comportamiento estable y sostenido durante el intervalo 2002-2005. En el período 2006-2008 la demanda empezó a crecer a un promedio de 9.96% por año. En el 2009, hubo un decline del 5.58%, pero en el 2010 el mercado se recuperó y alcanzó su punto máximo. Cabe destacar que aunque hubo un decline en el 2009, la demanda se mantuvo por arriba de los niveles previos, con excepción al 2008.

Como entidad, la Unión Europea es el principal importador de aloe vera y demás plantas, representando el 35.6% de las importaciones mundiales. El precio promedio por tonelada para el 2009 en la UE fue US\$4,312.

#### • Jugos de Aloe Vera y Demás Extractos Vegetales

En el 2010, la Unión Europea importó 22.35 mil toneladas de aloe vera y las demás plantas (US\$204.4 millones) desde países no miembros. En el 2002, la importación fue de 16.16 mil toneladas (US\$146.7 millones) (exporthelp.europe). En una década las importaciones de jugos aloe vera y demás extractos vegetales hacia la Unión Europea aumentaron en un 39% en valor y un 38.34% en cantidad. Teniendo un crecimiento promedio de 4.7% en valor y 7.9% en cantidad por año, los cuales se vieron disminuidos por fluctuaciones y declines en la demanda del producto.





Fuente: Exporthelp.europe

La demanda de jugos de aloe vera y demás extractos vegetales ha sido en cierto forma volátil e impredecible durante el período 2002-2010, teniendo altas y bajas sin un comportamiento definido. Cabe destacar que el crecimiento ha sido superior al decrecimiento, manteniéndose por arriba del 6% y el decrecimiento alrededor del 2%. En el 2010, la demanda alcanzó un crecimiento significativo del 23.61% llegando a los US\$200 millones.

Como entidad, la Unión Europea es el principal importador de jugos de aloe vera y demás extractos vegetales, representando en el 2009 el 36.1% de las importaciones mundiales. El precio promedio por tonelada para ese año fue de US\$14,849.

#### **5.4.1 Principales Proveedores**

#### • Aloe Vera y Demás Plantas

Los principales proveedores de aloe vera y demás plantas para la Unión Europea durante el 2010, sin incluir el comercio interno, en términos comerciales (US\$), fueron: Estados Unidos con 6,602 toneladas (12.01%), Israel con 4,446 toneladas (9.64%), Kenia 43.72 mil toneladas (9.21%), India 9150.7 toneladas (9.1%) y China 8,454.7 toneladas (8.94), entre otros (exporthelp.europe). Cabe destacar que en cantidad, la India y China serían los principales proveedores de aloe vera y demás plantas con destino a la Unión Europea. El total exportado desde países no miembros fue \$327.14 millones de dólares. Cabe destacar que Estados Unidos es el principal importador del producto, pero a la vez es el mayor proveedor de la Unión Europea.

La República Dominicana no ocupa una posición de importancia en el intercambio comercial del aloe vera y demás plantas con la Unión Europea. En el 2010, el país no exportó el producto directamente a ninguna de las metrópolis europeas, pero sí a sus dependencias en el Caribe.

Tomando en cuenta el comercio interior que se realiza en la Unión Europea entre países miembros, los principales proveedores de este comercio valorizado en US\$255.5 millones son: Alemania (28.31%), Francia (12.26%), Reino Unido (9.82%), España



Gerencia de Investigación Mercados Sub-gerencia de Estadísticas

(6.87%), Holanda (6.41%), Italia (5.17%), entre otros (exporthelp.europe). Alemania es el mayor proveedor de la Unión Europea de manera interna. Es también el segundo mayor importador de aloe vera y demás plantas (10% a nivel mundial en el 2009).

#### Jugos de Aloe Vera y Demás Extractos Vegetales

Los principales proveedores de jugos aloe vera y demás extractos vegetales para la Unión Europea durante el 2010, sin incluir el comercio interno, en términos comerciales (US\$), fueron: China con 15.12% (1,441.2 toneladas), Estados Unidos con 13.72% (2,647.3 toneladas), Suiza con 11% (1,260.7 toneladas), India 4.49% (489 toneladas), Brasil 3.51% (11,705 toneladas), entre otros (exporthelp.europe). Cabe destacar que en cantidad, Brasil es el mayor proveedor por un amplio margen. Pero es propio tener en cuenta que el precio del producto varía. El total exportado desde países no miembros fue \$204.40 millones de dólares.

La República Dominicana no ocupa una posición de importancia en las exportaciones del producto hacia la Unión Europea. En el 2010, no se exportó el producto hacia la UE, siendo los Estados Unidos el único socio comercial.

Tomando en cuenta el comercio interior que se realiza en la Unión Europea entre países miembros, los principales proveedores de este comercio valorizado en US\$237.59 millones son: Francia (24.03%), Alemania (17.83%), Reino Unido (4.47%), España (4.32%), Italia (4.12%), Países Bajos (3.54%), entre otros (exporthelp.europe).

#### **5.4.2** Principales Importadores

#### • Aloe Vera y Demás Plantas

El comercio del aloe vera y demás plantas a nivel mundial dirigido hacia la Unión Europea tuvo un valor en el 2010, de \$646.37 millones de dólares. Los principales países miembros que importaron los productos desde otros países fueron: Alemania (\$189.74), Francia (\$80.75), Reino Unido (\$59), Holanda (\$56.62), Italia (\$49.95), España (\$47), Bélgica (\$42.57), entre otros (Trademap).

Dentro de la Unión Europea se importó un total de \$274.17 millones de dólares en el año 2010. Los principales países miembros que importaron el aloe vera y demás plantas provenientes de países miembros durante el 2010, fueron: Alemania (24.22%), Polonia (16.83%), Francia (10.6%), Holanda (7.47%), Bulgaria (5.67%), Reino Unido (5.27%), entre otros (exporthelp.europe). Cabe destacar, que Alemania es el principal importador del producto dentro de la Unión Europea, al igual que su principal exportador. Alemania exporta internamente más de lo que importa.

#### • Jugos de Aloe Vera y Demás Extractos Vegetales



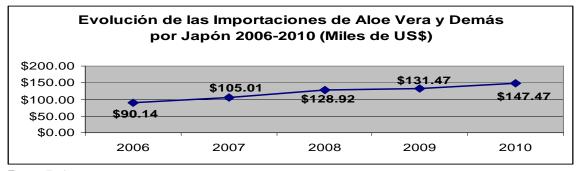
El comercio del jugo de sábila y demás extractos vegetales a nivel mundial dirigido hacia la Unión Europea tuvo un valor en el 2010, de \$370.18 millones de dólares. Los principales países miembros que importaron los productos desde otros países fueron: Alemania (\$142.07), Francia (\$80.9), Italia (\$49.59), Reino Unido (\$37.57), España (\$36.89), entre otros (Trademap).

Dentro de la Unión Europea se importó un total de \$272.4 millones de dólares en el año 2010. Los principales países miembros que importaron el jugo de aloe vera y demás extractos provenientes de países miembros durante el 2010, fueron: Francia (27%), Alemania (15.7%), España (15.2%), Italia (14%), Irlanda (7.33%), Países Bajos (4.95 %), Reino Unido (4.15%), entre otros (exporthelp.europe).

#### 5.5 Japón

Japón es el tercer mayor importador de ambos productos a nivel mundial. Durante el 2010, Japón importó US\$147.47 millones de la planta y US\$98.22 millones del jugo. En el 2009, dicho país importó US\$131.47 millones (1,252.8 toneladas) y US\$98.38 millones (5,873 toneladas), respectivamente (Trademap, Trade Statistics of Japan).

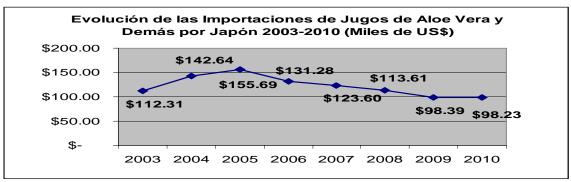
En el 2001, la importación de <u>aloe vera y demás plantas</u> fue de US\$89.97 millones (Trademap). En una década las importaciones del producto hacia Japón aumentaron en un 63.9% en valor. Teniendo un crecimiento promedio de 6.02% en valor, promedio el cual se vio afectado por el decrecimiento ocurrido en el período 2003-2006. En el caso del <u>jugo de aloe vera y demás extractos</u>, Japón importó US\$79.6 millones en el 2001. En una década las importaciones de jugos de aloe vera crecieron en un 23.34%. Alcanzando un crecimiento promedio de 3.4% por año. <u>En lo relativo a las exportaciones</u>, Japón no tiene una amplia exportación en comparación con sus importaciones de aloe vera y demás planta. En el 2010, sólo exportó US\$2 millones. En cuanto a los jugos de aloe vera, las exportaciones son más significativa, exportando en el 2010, \$24.83 millones de dólares.



Fuente: Trademap

En los últimos años Japón ha tenido un crecimiento continuo en su demanda de aloe vera y demás plantas, alcanzando un promedio de 13.35% por año. En el período 2003-2006, Japón tuvo ciertas bajas en sus importaciones del producto, pero su reciente comportamiento muestra que el país está en una tendencia de aumento en su demanda.





Fuente: Trademap

La demanda de jugos de aloe vera y demás extractos vegetales experimentó un período de decrecimiento continuo durante los años 2006-2010. Este comportamiento pone a la demanda del producto en una posición no muy llamativa.

#### 5.5.1 Principales Proveedores

Los principales proveedores de <u>aloe vera y demás plantas</u> para Japón durante el 2010 fueron: China (US\$112.57 millones), Tailandia (US\$6.44), India (US\$5.49), entre otros (Trademap). De estos exportadores, China domina el mercado de aloe vera y demás plantas dirigidas hacia Japón. Los principales exportadores del <u>jugo de aloe vera</u> hacia Japón fueron: China (US\$39 millones), India (US\$13.7), República de Corea (US\$10.3), Francia (US\$8.8), Estados Unidos (US\$7.2), entre otros. La República Dominicana no tuvo ninguna exportación de ambos productos hacia Japón en el 2010.

#### 5.6 República Dominicana

#### Nota al lector:

Dentro de los códigos arancelarios utilizados en la República Dominicana, el producto 121190 es considerado como sábila en general. Niveles más allá de los seis dígitos contienen información más específica.

- **121190300000:** Cáscara de Sábila Molida
- **121190300001:** Sábila (Linaleo)
- **121190300002:** Sábila Molida en Polvo
- **121190300003:** Sábila Orgánica (Linaleo)
- 121190900001: Cristal de Sábila

Las exportaciones de ambos productos están en su mayoría destinadas hacia Estados Unidos. En el 2010, Estados Unidos representó 99.7% de las exportaciones totales de aloe vera y sus derivados. Las exportaciones de jugo de aloe vera representaron 97.54%



de las exportaciones totales. Este amplio margen ilustra que en términos del 2010 el producto más cotizado del aloe vera y sus derivados son los jugos de sábila.

#### 5.6.1 Comportamiento del Aloe Vera

Durante el período 2006-2010, ciertos cambios ocurrieron a ambos productos. Durante el intervalo 2006-2007, la producción del producto, al nivel 121190, representó el 97.2% en el 2006 y el 66% en el 2007.



Fuente: CEI-RD

El jugo de aloe vera tuvo un crecimiento muy marcado a partir del 2006, creciendo en un 508.86% en el 2008 en comparación con el 2007. De una forma inversa la sábila y sus derivados experimentaron un decrecimiento del 80.28% en el mismo intervalo. El mercado del jugo de sábila parece tener una relación inversa con el mercado de sábila. En otras palabras, cuando uno crece el otro decrece.

#### 5.6.2 Países Importadores

Estados Unidos se mantuvo como el principal socio e importador del aloe vera dominicano durante el período 2006-2010. En todos los años, con excepción del 2007, Estados Unidos representó más del 98% de las importaciones totales de aloe vera. En el 2007, dicho país representó el 76% de las importaciones, y su demanda decreció en un 36% en comparación con el año anterior. Además, Rusia y Holanda entraron al mercado del aloe vera dominicano, reduciendo el margen de Estados Unidos.





Durante el período 2006-2010, Estados Unidos fue la demanda del aloe vera dominicano, esto quiere decir que la demanda total era casi idéntica a la demanda de aloe vera dominicano por Estados Unidos. En el 2007, Rusia importó US\$449.05 mil (740.3 toneladas), el cual fue el único año en el que importó el aloe vera dominicano. De igual forma, Holanda importó en el mismo año US\$189.07 mil. Estos países tuvieron intercambio significativo con la República Dominicana en el comercio de aloe vera y luego detuvieron este comercio. Estos países podrían ser mercados recuperables.

#### 6. COMERCIALIZACION

La mayoría de los productos derivados de la sábila se pueden obtener en las tiendas naturistas y farmacias. Entre hierbas, galletas integrales y pastillas con "poderes" curativos, es posible encontrar las famosas cápsulas de aloe vera para la constipación o el jugo extraído del cristal.

Otro canal utilizado para mercadear los productos propios de la sábila son los estantes de supermercados y perfumerías. El símbolo inconfundible de esta planta cada vez está más presente en artículos cosméticos, como champús, acondicionadores, cremas faciales, pañales y tintes para cabello.

El incremento en el uso del gel de sábila para la elaboración de bebidas y productos cosméticos ha provocado un aumento en los precios a nivel internacional ya que la producción mundial no es suficiente para satisfacer la creciente demanda de este producto.

#### 6.1 Empresa procesadora y usos de la sábila

La compañía **Forever Living** localizada en Estados Unidos, abarca el 85% del mercado internacional de productos extraídos o derivados de la sábila. Esta empresa está establecida en Texas, Estados Unidos, fue fundada en 1978 después de patentar el proceso de estabilización de la sábila, a partir de la pulverización de su gel por medio del



Gerencia de Investigación Mercados Sub-gerencia de Estadísticas

secado en frío. Como una manera de garantizar su pureza, la empresa utiliza sólo el cristal descartando las cortezas y el líquido tóxico llamado aloína, con significativas consecuencias en el tracto intestinal.

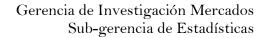
Forever Living mantiene presencia en más de 70 países del planeta, cuenta con el aval del Consejo Internacional de la Ciencia de la Sábila, que desde 1982 lleva adelante investigaciones sobre los atributos de esta planta, al mismo tiempo que certifica la pureza de los contenidos manufacturados.

La materia prima utilizada por la empresa Forever es producida en República Dominicana, Dallas y Arlintong -en Texas-, México y Filipinas. Hasta los artículos más insospechados ha logrado registrar esta fábrica estadounidense.

Su línea de salud y belleza está conformada por más de 35 productos, que van desde los más cercanos al estado natural como jugos, hasta artículos sofisticados como cremas reductoras y lo que han denominado "cirugía sin bisturí", conformada por humectantes especiales. Sin contar con su marca de maquillaje antialérgica y nutritiva.

Entre los usos y aplicaciones de la sábila podemos mencionar:

- Acné
- Manchas de la piel
- Dermatitis
- Ulceras y gastritis
- Estreñimiento
- Colitis
- Cálculos renales
- Alta presión sanguínea
- Diabetes
- Asma
- Tos
- Cirrosis hepática
- Artritis





#### Fuentes y Referencias

Importaciones/Exportaciones de Aloe Vera y Demás 2006-2010 en la Unión Europea/Ranking Exportadores

 $\underline{http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet?languageId=EN\&CFID=6445642\&CFTOKEN=28260994\&jsessionid=6430acd0c57056747ef4}$ 

Para posicionamiento (ranking) en exportaciones e importaciones a nivel mundial e informaciones de intercambio comercial www.trademap.org

Tasa de cambio promedio 2010 Euro/Dólar (\$1 EU= \$1.2369551595 USD; 1 USD=\$0.8084367427EU) http://www.xe.com/ucc/

Tasa de cambio promedio 2010 Yen/Dólar (\$1 Yen= \$0.0107495064 USD; 1 USD=\$43.2686172113) http://www.xe.com/ucc/

Para estadísticas en las importaciones/exportaciones de Japón (Trade Statistics of Japan)

http://www.customs.go.jp/toukei/info/index e.htm

Centro de Exportaciones e Inversiones de República Dominicana (CEI-RD) Gerencia de Investigación de Mercados

Contactar: www.cei-rd.gov.do

Av. 27 de Febrero esq. Av. Luperón, Sto. Dgo. R. D. / 809.530.5505

© 2011 CEI-RD



# GUÍA PARA EXPORTAR



#### PROCESO EXPORTADOR

El proceso exportador en la República Dominicana está regulado por leyes y decretos y reglamentos que conforman las diferentes instituciones y organismos gubernamentales que participan en el mismo. Intervienen además, empresas privadas, que de forma contractual, con el gobierno administran partes del proceso, particularmente en la gestión de los puertos y aeropuertos.

# Documentos Requeridos de Exportación.

- ✓ Registro del Nombre en ONAPI
- ✓ Registro en la Cámara de Comercio y Producción
- ✓ Registro Nacional del Contribuyente (RNC)
- ✓ Registro como Exportador
- ✓ Factura Comercial
- ✓ Formulario DUA
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ Vistos Buenos
- ✓ Lista de Empaque
- ✓ Documento de Embarque

VICEMINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

#### ✓ REGISTRO DEL NOMBRE

- A. Registrar el Nombre Comercial en la Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI).
- B. Completar el formulario.

http://www.onapi.gov.do/images/pdf/Forms/100429 SolicitudRe gistroNombreRotuloyEmblema.pdf

C. Copia de la Cédula de Identidad y Electoral del solicitante y del apoderado. (En caso de ser extranjero, copia del Pasaporte).

No se aceptarán formularios completados de forma manuscrita o que contengan tachaduras.

Toda la documentación que se presente ante la Oficina Nacional de Propiedad Industrial de (ONAPI) debe ser en español.

Si el solicitante es extranjero no residente en el país deberá presentar su solicitud a través de un representante o apoderado. La respuesta a su solicitud tarda cinco (5) días laborables.

## TASA PARA EL REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL:

De Servicio RD\$ 3,776.00 Tasa de Publicación RD\$ 971.00

## ✓ REGISTRO EN LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN

El Registro Mercantil es el servicio que ofrece la Cámara de Santo Domingo que te brinda la oportunidad de que tu negocio pueda acceder a los beneficios y facilidades que se obtienen al estar formalizado.

## SI ES PERSONA FÍSICA:

A. Formulario de solicitud de registro mercantil de persona física, debidamente completado a máquina o computadora y firmado por la persona autorizada o por gestor apoderado, debiendo anexar original del poder de representante.

http://www.camarasantodomingo.do/wpcontent/uploads/2011/06/Formulario Solicitud de Servicios del Registro Mercantil Persona Fisica.pdf

- B. Fotocopia de la cédula de identidad si es dominicano, pasaporte si es extranjero.
- C. Copia de registro del nombre comercial emitido por la ONAPI.

#### POR TIPO DE SOCIEDADES COMERCIALES:

Para saber el tipo de sociedad comercial puede acceder a este link.

http://www.camarasantodomingo.do/productos-y-servicios/registro-mercantil/tipos-de-registros/

Estos pasos se pueden realizar a través de <a href="http://www.formalizate.gob.do/">http://www.formalizate.gob.do/</a>

#### ✓ REGISTRO NACIONAL DEL CONTRIBUYENTE

Es un número que sirve como código de identificación de los contribuyentes en sus actividades fiscales y como control de la Administración para dar seguimiento al cumplimiento de los deberes y derechos de estos. El RNC surge con el fin de establecer una numeración común para la liquidación y pago de los diferentes impuestos, contribuciones y tasas.

Toda empresa o persona física, incluyendo los importadores, debe tener un Registro Nacional de Contribuyentes (RNC), expedido por la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

# Para inscribirte en el RNC a través de la Oficina Virtual, deberás seguir los pasos que se indican a continuación.

- **A.** Completar el Formulario RC-01 (Formulario de Solicitud de Registro y Actualización de Datos del RNC para Personas Físicas o jurídica) <a href="https://www.dgii.gov.do/OFV/login.aspx">https://www.dgii.gov.do/OFV/login.aspx</a>
- B. Copia de la Cédula (si es extranjero o residente copia del pasaporte)
- C. Copia del registro del nombre comercial
- D. Copia de registro mercantil

#### ✓ REGISTRO COMO EXPORTADOR

Mediante el Decreto No. 377-92 del 18-10-92 se derogó la licencia del exportador, como requerimiento a toda persona física o moral a los fines de realizar operaciones de exportación.

## Requisitos para obtener el registro de exportador

- A. Llenar el formulario y presentar su solicitud por ante el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEIRD).
- B. Anexando dos (2) copias de cada uno de los siguientes documentos:

#### Persona física:

- a) Copia del título de propiedad o del contrato de alquiler de las instalaciones físicas o facilidades logísticas de la empresa.
- b) Copia del Registro Nacional de Contribuyente (Cédula).

#### Persona Moral:

- a) Copia del título de propiedad o del contrato de alquiler de las instalaciones físicas o facilidades logísticas de la empresa.
- b) Copia del Registro Nacional de Contribuyente (RNC).
- c) Listado de accionistas
- d) Constancia de la existencia jurídica, domicilio, monto y composición del capital social suscrito y pagado de la empresa, y su representante legal
- e) Estatutos.
- f) Certificado de Registro mercantil vigente.
- g) Programación de producción de exportación para un (1) año.
- Adquirir formulario de solicitud Ley No. 84-99 (formulario No. 3555), en la Dirección General de Aduanas (DGA) a un costo de RD\$ 300.00.
- Deberá pagar en la Dirección General de Aduanas (DGA) RD\$ 5,000.00.

#### ✓ FACTURA COMERCIAL

En el país de destino todo embarque se debe acompañar con una factura original, la misma debe incluir: nombres de la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor o embarcador, nombre y dirección del comprador o del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, precios que especifiquen tipo de moneda, tipo de divisa utilizada, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición. Frecuentemente es utilizada por las autoridades aduaneras del país de destino como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías, para aplicar los derechos, gravámenes y aranceles de importación.

#### ✓ FORMULARIO DUA

Para las exportaciones de mercancías, se deberá utilizar la Declaración única Aduanera de Exportación (DUA). Es un formulario en el cual se consignan todos los datos de salida del producto.

- A. Solicitar mediante una comunicación a la DGA, el registro en el Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA) como importador o exportador.
- B. Obtener el Token en la DGA para tener acceso al Sistema SIGA y realizar el registro en la Consultaría Jurídica de la Dirección General de Aduanas (EN CASO DE SER UNA PERSONA FÍSICA Y NO TENER TOKEN TIENE QUE TENER UN AGENTE ADUANERO).
- C. Dirigirse a la dirección Web: <a href="www.aduanas.gov.do">www.aduanas.gov.do</a>, debe poseer un usuario y contraseña con los permisos y/o privilegios asignados.
- D. Llenar el formulario No. 003-2007 declaración única aduanera (DUA).

#### ✓ CERTIFICADO DE ORIGEN

Es el documento que permite que nuestro cliente se beneficie de las preferencias arancelarias que determinados países otorgan a los productos. Para que un producto pueda acogerse a las ventajas de un determinado esquema o acuerdo comercial, deberá estar acompañado, en el momento de la importación, de un Certificado de Origen emitido en Rep. Dom., donde se indiquen las normas o criterios de origen, debidamente firmado y sellado por el funcionario habilitado para el efecto.

Dependiendo el mercado al cual se dirigen las exportaciones, además de los documentos solicitados internamente en el país, el exportador debe enviar en cada embarque (sí lo pide el importador) un certificado de origen:

- a) Centroamérica: Certificado de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica.
- b) Panamá: Certificado de Origen Tratado Comercial entre la República Dominicana y la República de Panamá.
- c) El Caribe: Certificado de Origen CARICOM.
- d) Estados Unidos: SGP Form A, Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA).
- e) La Unión Europea: Certificado de Circulación de Mercancías EUR-1, SGP Form A.
- f) Canadá, Japón, Suiza, Noruega, Europa Oriental, Nueva Zelanda y Australia: SGP Form A
- g) Todos los países: Certificado de Origen de la República Dominicana.

# ✓ CERTIFICADO DE ORIGEN SEGÚN TIPO DE PRODUCTOS

PRODUCTO	ORGANISMO QUE LO EXPIDE
Productos de origen vegetal o animal	Ministerio de Agricultura Laboratorio Veterinario Central (LAVENDEN) Inspección de Salud Vegetal y Animal de los Estados Unidos (APHIS-USDA)
Plantas, peces, arena, madera y desperdicio de metales	Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Codopesca Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD)
Alimentos y bebidas, productos farmacéuticos y químicos	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
Productos mineros	Dirección General de Minería
Tabaco en rama	Instituto del Tabaco (INTABACO) y Agricultura
Textiles	Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE)
Azúcar y melaza	Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR) y Agricultura
Obras de Arte	Ministerio de Cultura
Alcoholes y cigarros puros	Dirección General de Impuestos Internos (DGII) y Agricultura
Café	Consejo Dominicano del Café y Agricultura
Metales	Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, certificado C y R, si es de Zona Franca necesita el permiso del Consejo de Zonas Francas y un permiso de salida de ADUANA

#### ✓ VISTO BUENO

Según la naturaleza del producto que se pretende exportar, se hace necesaria el registro de establecimientos y áreas de producción (fincas de producción, empresas, plantas empacadoras) ante el Ministerio de Agricultura en el Departamento de Inocuidad Agroalimentaria (DIA) y PROVOFEX (Programa de Vegetales Orientales, Frutas Frescas y Productos Afines de Exportación), y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes requiera su producto para ser exportado.

#### ✓ LISTA DE EMBARQUE

Este documento guarda estrecha relación con la factura y normalmente la acompaña en todo momento; al igual que la factura debe ser tan detallada como sea posible.

Este documento permite al exportador, comprador, agente aduanal, transportista, compañía de seguros; la identificación de la mercadería y conocer que contiene cada caja o bulto; por tal motivo, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

#### **✓ DOCUMENTOS DE EMBARQUE**

Documento Emitido por las Compañías de Transporte Internacional que establecen la propiedad de la mercancía exportada.

Una vez entregada la mercancía, la compañía transportadora emite un documento, llamado "Documento de Embarque". Este servicio es pagado según los términos de negociación o INCOTERMS. El documento de embarque dependerá del modo de transporte a utilizar: Bill of Lading (B/L) para transporte marítimo; guía aérea o Air Waybill (AWB) para transporte aéreo o Carta de Porte terrestre.



#### **INSTITUCIONES INVOLUCRADAS:**

- OFICINA NACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
- (ONAPI)
- CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTO DOMINGO
- DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS (DGII)
- CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (CEI-RD)
- DIRECCÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA)

## INSTITUCIONES VINCULADAS QUE EMITEN LOS CERTIFICADOS:

- MINISTERIO DE AGRICULTURA
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE
- CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACIÓN
- MINISTERIO DE CULTURA
- INSTITUTO NACIONAL DE LA AZÙCAR
- INSTITUTO DEL TABACO
- DIRECCIÓN GENERAL DE MINERÌA
- CODOPESCA
- MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL
- LABORATORIO VETERINARIO CENTRAL (LAVENDEN)
   INSPECCIÓN DE SALUD VEGETAL Y ANIMAL DE LOS ESTADOS
   UNIDOS (APHIS-USDA)

# **COLABORADORES EXTERNOS:**

# CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (CEI-RD)

#### MINISTERIO DE HACIENDA

**DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA)** 



ELABORADO POR: SUGEY PINALES JIMÉNEZ

ENCARGADA: PRIMAVERA SOLANO

VICEMINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

**JUNIO DE 2016**