

Cacao dominicano, carta de triunfo de Proagro Dominicana en el mercado internacional

La empresa familiar es uno de los pilares de la economía nacional, especialmente, cuando está basada en firmes valores y apegada a las mejores prácticas empresariales. Proagro Dominicana es digno ejemplo de esta máxima. Una industria dedicada principalmente a la producción de preparados lácteos en polvo fortificado que ha logrado superar con éxito los retos de conquistar un segmento del mercado dominicano.

En 2005, José Luciano, un técnico dominicano que acumuló una sólida experiencia laborando en el área agrícola de importantes empresas, al momento de su retiro decide emprender y, junto a su esposa Indhira Santana, funda Proagro Dominicana con el objetivo de comercializar productos agropecuarios nacionales.

Como estrategia de producción, Proagro ha evolucionado desde sus comienzos. Su catálogo de productos incluye materias primas como cocoa amarga y azúcar, dirigidas a la industria de la pastelería, al tiempo que han fortalecido el sistema maquila o de desarrollo de productos para importantes cadenas de supermercados nacionales, a los que les empaca leche en polvo, cocoa dulce y amarga, avena, azúcar, entre otros.

Exportar, el gran sueño

Desde 2017 Proagro Dominicana ha puesto sus ojos en el mercado internacional, tras participar en un taller auspiciado por la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo dirigido a empresarios con ofertas exportables interesantes para colocar en mercados internacionales.

Para finales de ese año y a principios de 2018, Proagro iniciaba su estrategia de exportación en mercados tan distantes como Rusia y Estados Unidos, o tan cercanos como Puerto Rico.

Cacao dominicano, una carta de triunfo

Los productos elaborados con el cacao dominicano son altamente reconocidos a nivel mundial porque mantienen unas características llamadas “cacao fino de aroma”, cualidad que es aprovechada por Proagro para conquistar mercados internacionales bajo su marca La Criollita. Proagro utiliza la variedad Hispaniola, un cacao fermentado bajo una técnica dominicana que eleva el aroma y el sabor, y baja la acidez, convirtiéndolo en un “cacao fino de aroma”.

“La experiencia que hemos tenido, tanto en Rusia, que es un mercado bastante exigente, como en Miami y el Bronx en Estados Unidos, es que el público resalta el aroma y el sabor de este producto, logrando una venta inmediata”, explica Indhira Santana, gerente general de Proagro Dominicana.

“Nosotros trabajamos de la mano de la Confederación Nacional de Cacaocultores Dominicanos (Conacado), una de las asociaciones más grandes que hay en el país, que acoge a más de 40 mil pequeños productores de cacao y tiene un impacto social muy importante, pues ellos son, junto a Rizek y Roig, los mayores exportadores locales de cocoa. El 20% de su

producción se queda en el país, y productores como nosotros la transformamos”, sostiene Santana.

“Caribbean Export llegó a nosotros en el momento más necesitado”

Proagro Dominicana es parte del grupo de diez empresas seleccionadas por Caribbean Export bajo el Programa de Cooperación Binacional Haití-República Dominicana, financiado a través del 11mo. Fondo de Europeo de Desarrollo, que contempla una Estrategia de Cadena de Valor Binacional para el sector cacao con el objetivo de maximizar el potencial de exportación de ambas naciones.

El apoyo de la Unión Europea (UE) ha sido pieza clave para Proagro abrirse al mercado internacional. “Este apoyo llega a nosotros en un momento en que no estábamos exportando, pues la última exportación la hicimos en 2019 y luego la pandemia detuvimos las exportaciones”, explica Indira Santana.

Según detalla Santana, Caribbean Export ayudó a identificar cuáles competencias eran necesarias para Proagro poder exportar con éxito. “La Agencia nos brindó asistencia técnica para actualizar nuestro plan de negocios y poder establecer cómo estaban las condiciones de Proagro a nivel financiero. Financiaron a un consultor que nos elaboró un estudio de factibilidad y de situación financiera para prepararnos hacia la exportación”.

En opinión de la gerente general de Proagro, el estudio de factibilidad financiado por Caribbean Export se convirtió en la columna vertebral para proyectarse y tener la correcta visión de lo que se necesitaba hacer. “Se creó un plan de trabajo estratégico para la exportación y se establecieron metas concretas para lograr como resultado que las exportaciones ocuparan el 8% del presupuesto de ventas de la empresa”.

Aprovechando todas las oportunidades

Laura Marrero, coordinadora de ferias internacionales de Proagro, explica que “la experiencia de exportación a Miami y Nueva York en 2017 y 2018 nos mostró la aceptación que tenían nuestros productos en el consumidor hispano, especialmente La Criollita, así como en los estadounidenses con conciencia acerca de los productos orgánicos del Caribe”.

En 2021 se dio inicio a la asistencia de ferias comerciales de forma presencial. La primera feria en la que participaron fue “Dominican Taste Festival 2021”, celebrada en Nueva York, del 24 al 25 de julio, organizada por ProDominicana y la embajada dominicana en los Estados Unidos. Proagro contó con el apoyo financiero de Caribbean Export para participar en dicha feria.

Como resultado de esta feria, Proagro enviará a Estados Unidos un primer embarque de unas diez paletas, y para diciembre del año 2021 se proyecta el envío de otro contenedor de 20 paletas. “Ahora vamos bien. La marca no va a estar sola, sino que estará acompañada de una estrategia mercadológica y de la experiencia que nos dejaron los fallos que antes cometimos”.

Orgullo dominicano y entusiasmo en la feria de Rusia

Con el apoyo estratégico y financiero de Caribbean Export, Proagro participó en la World Food Moscow, celebrada en Rusia del 20 al 23 de septiembre del año 2021, la cual se convirtió en un espacio de gran potencial para la exportación de productos dominicanos, especialmente los derivados del cacao.

Fruto de la participación en la Word Food Moscow, Proagro reactiva sus contactos de negocio, que habían iniciado en 2019. “Durante la feria de Moscú se dieron muchas oportunidades de inicio de negociaciones. Establecimos contactos con representantes en Rusia de otras empresas dominicanas, y ya le hemos enviado una propuesta. En la actualidad estamos en la fase de cierre de los trámites para concretar los primeros envíos que haremos a Rusia”, comenta Indhira Santana.

Confiados en el futuro

En la actualidad, Proagro trabaja en el establecimiento de estrategias de distribución en Estados Unidos. Para el próximo año se estima que las exportaciones se afiancen y sigan creciendo. “La proyección de venta que tenemos es que a partir del 2022 mandemos un contenedor mensual de los productos nuestros”. Un contenedor es igual a 20 paletas, unas 1,400 cajas, que serían 22 toneladas de productos consolidados.

Con los resultados del apoyo de Caribbean Export, Proagro Dominicana se prepara para que haya una Proagro establecida en Miami o Nueva York y haya una Proagro en Rusia. “Esa es nuestra meta para el futuro cercano, lo cual nos permitirá que nuestros productos lleguen un 30% más económico al público extranjero, y nos dará control sobre la cadena de distribución de nuestra mercancía en esos países”, informa Indhira Santana.