

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



PROYECTO DE GRADO EN MODALIDAD TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
“PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA
COREA DEL SUR”.

PRESENTADO POR **CÓDIGO DE LA CARRERA**
CASTILLO ZAVALA, ADA MERCEDES **L10804**

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO (A) EN MERCADEO INTERNACIONAL

DOCENTE ASESOR:
LICDA. DANIELA ALEXANDRA HENRIQUEZ DE SALAZAR

JULIO 2024

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES CENTRALES

Rector	:Msc. Roger Armando Arias Alvarado.
Vicerrector Académico	:PhD. Raúl Ernesto Azcúnaga López.
Secretario General	:Ing. Francisco Antonio Alarcon Sandoval.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.	:Msc. Nixon Rogelio Hernandez Vasquez.
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas.	:Licda. Vilma Marisol Mejia Trujillo.
Director de la Escuela de Mercadeo Internacional.	:Lic. Miguel Ernesto Castañeda Pineda.
Coordinador General de Seminario de Graduación.	:Lic. Mauricio Ernesto Magaña Mendez.
Coordinador de Seminario de Proceso de Graduación de la Escuela de Mercadeo Internacional	:Lic. Miguel Ernesto Castañeda Pineda.
Docente Director	:Lic. Alcides Dario Alfaro Alfaro.
Jurado Examinador	:Lic. Daniel Mauricio Villacorta. :Lic. Daniela Alexandra Henriquez de Salazar

Agradecimientos

Primeramente le agradezco infinitamente a Dios por culminar esta etapa de mi vida por darme esa perseverancia para luchar por lo que quiero y no darme por vencida. Estoy eternamente agradecida con él, por haberme permitido estar con vida y salud. Y por ponerme en mi camino personas muy valiosas que fui conociendo en esta trayectoria universitaria, personas que ya no están y que siempre estarán en mi corazón.

A mi madre Victorina Zavala viuda de Castillo que siempre ha estado apoyándome en todo este camino; dándome apoyo incondicional y motivarme siempre en seguir adelante gracias por ser como es y por creer en mí en todo momento. Se bien que este es un gran paso a muchos más logros por superar para poder perseguir mis sueños y metas; todo cuesta pero al final vale la pena el sacrificio y da una gran satisfacción personal.

De igual manera, agradecerles a todos los licenciados por todas sus enseñanzas, sus conocimientos rigurosos y precisos especialmente a los licenciados que me han ayudado y apoyado en esta trayectoria como la Licda. Daniela Alexandra Henriquez Medrano que me ha estado aconsejando y enseñando; por hacerme interesar mucho en la logística por la forma de su enseñanza, al Lic. Alcides Dario Alfaro Alfaro por todo sus aportaciones para el trabajo de graduación, al Maf. Ronald Edgardo Galvez Rivera ya que cuando llevaba clase con él, me dio valiosos consejos y de igual manera al Lic. Edwin David Arias Mancía se le agradece enormemente por sus consejos. Se les agradece mucho por apoyarnos como estudiantes, les debo mis conocimientos a todos ustedes.

Ada Mercedes Castillo Zavala

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	i
INTRODUCCIÓN.....	ii
CAPÍTULO I.....	3
DESARROLLO DE PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA: MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA COREA DEL SUR.....	3
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1. Antecedentes.....	3
1.2. Descripción.....	4
1.3. Formulación.....	7
1.4. Enunciado de la problemática.....	7
1.5. Delimitación del problema.....	7
1.5.1. Geográfica y Temporal.....	7
1.5.2. Teórica.....	8
1.6. Justificación del problema.....	10
1.6.1. Novedad.....	10
1.6.2. Utilidad social.....	10
1.6.3. Factibilidad.....	11
1.7. Objetivos.....	12
1.7.1. General.....	12
1.7.2. Específicos.....	12
1.8. Marco teóricos.....	13
1.8.1. Histórico.....	13
1.8.2. Conceptual.....	15

1.8.3. Legal.....	16
CAPÍTULO II.....	24
ANÁLISIS METODOLOGÍA DE LA ASOCIACIÓN AZUCARERA DE EL SALVADOR.....	24
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
2.1. Método de investigación.....	24
2.2. Enfoque de investigación.....	25
2.3. Técnicas e instrumentos de investigación.....	25
2.4. Fuentes de investigación.....	27
2.5. Unidad de investigación.....	28
2.6. Determinación de población y muestras.....	29
2.7. Diagnósticos de internacionalización.....	31
2.7.1. Análisis de barreras y miedos.....	31
2.7.2. Diagnóstico de Adaptación de Producto (DAP).....	32
2.7.3. Factores de potencial de exportación.....	36
2.8. Conclusiones del diagnóstico de la situación.....	37
CAPÍTULO III.....	44
3. PROPUESTA DE PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA: MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA COREA DEL SUR.....	44
3.1. Decisiones de mercado.....	44
3.1.1. Estudio de mercado.....	44
3.1.2. Perfil país.....	70
3.2. Operaciones y clientes.....	73
3.2.1. Plan de acción.....	73
3.2.2. Finanzas.....	81
CONCLUSIÓN.....	84

RECOMENDACIONES.....	85
REFERENCIAS.....	86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Breve evolución del mercado de melaza de caña de azúcar.....	14
Tabla 2. Mercancías originarias sujetas a condiciones;.....	18
Tabla 3. Análisis de Barrera y Miedos.....	32
Tabla 4. Diagnósticos de adaptación de producto.....	34
Tabla 5. Diagnóstico de adaptación de producción.....	35
Tabla 7. Estudio de Mercado de la República de Corea del Sur.....	44
Tabla 8. LRFC. Evaluación a nivel general del país.....	50
Tabla 9. Cuadro de análisis de selección de canal de internacionalización.....	62
Tabla 10. Principales importaciones de la República de Corea del Sur bajo la subpartida 170310.....	64
Tabla 11. Perfil país Pestel de la República de Corea del Sur.....	69
Tabla 12. Plan de Exportación.....	76
Tabla 13. Proyección de exportaciones anuales.....	81
Tabla 14. Cálculo de impuestos.....	83

RESUMEN EJECUTIVO

Plan de internacionalización para: melaza de caña de azúcar hacia Corea del Sur es un proyecto destinado a introducir la melaza de caña de azúcar salvadoreña en nuevos mercados internacionales. El objetivo principal del programa es aumentar las exportaciones y crear empleos en la industria de la caña de azúcar de El Salvador.

Para implementar el plan se desarrollará la especialización comercial y logística para la exportación eficiente de melaza de caña de azúcar. El trabajo de investigación incluye un análisis del mercado coreano, dividido en varios aspectos clave. Primero, identificar el posicionamiento en el mercado y las oportunidades de negocio que permitirán que el producto se adapte a los gustos del mercado. En segundo lugar, proporcionar una visión competitiva que nos permita comprender las fortalezas y debilidades de nuestros competidores y ajustar nuestras ofertas en consecuencia. En tercer lugar, analizar los canales de distribución actuales y alternativos, que determinarán las mejores opciones para ingresar al mercado coreano. Finalmente, se propone una estructura de precios utilizada en el mercado coreano, que ayudará a establecer precios competitivos.

Además, nos presenta un marco teórico y los diagnósticos de internacionalización que sustentan el programa. El marco teórico se centra en las exportaciones y los referentes que sustentan la investigación, mientras que el diagnóstico de internacionalización evalúa el producto desde el momento de su entrega a la República de Corea del Sur; y nos describe todo el proceso de embarcación de la melaza de caña de azúcar y su manejo de exportación.

INTRODUCCIÓN.

Este documento es el resultado final de un arduo trabajo de investigación y análisis, cuyo objetivo principal fue desarrollar una especialidad en comercio y logística e implementar un plan de internacionalización de melaza de caña de azúcar a la República de Corea del Sur.

Al ser una de las principales exportaciones de El Salvador, la melaza de caña de azúcar es un producto de importante importancia económica. Sin embargo, a pesar de su importancia, las exportaciones de melaza de caña de azúcar de El Salvador a la República de Corea del Sur son muy limitadas. Con el objetivo de incrementar la exportación de melaza de caña de azúcar a este mercado se ha creado este plan de internacionalización.

El planteamiento del problema, la delimitación, las justificaciones y los objetivos presentados en este documento brindarán a los lectores una comprensión más clara del estado actual del problema. Además, se presenta el marco teórico de referencias, junto con ejemplos de las diversas situaciones relacionadas con las exportaciones que se están presentando en la actualidad.

También se proporcionan diagnósticos de internacionalización, que evalúan el producto hasta el punto de entrega a la República de Corea del Sur. Se describen los distintos permisos y trámites necesarios para exportar melaza de caña de azúcar desde El Salvador a la República de Corea del Sur, junto con los factores que incentivan esta exportación. Además, se examina la estrategia comercial utilizada por el principal exportador de melaza de caña de azúcar a la República de Corea del Sur.

CAPÍTULO I

DESARROLLO DE PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA: MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA COREA DEL SUR.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1. Antecedentes.

Según los boletines brindados por el Centro de Trámites Importaciones y Exportación (CIEX El Salvador¹) (2019), Ante el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la República de Corea del Sur y las Repúblicas de Centroamérica toma impulso en septiembre de 2014 a partir de la reunión del Ministerio de Economía con el Embajador de Corea del Sur esto toma marco de visita oficial a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Mediante este Tratado se prevé beneficiar a importantes sectores exportadores salvadoreños con dicho tratado se pretende mejorar la competitividad de las empresas salvadoreñas mediante la disminución de los costos de importación, a través de una reducción arancelaria para insumos importados desde Corea del Sur.

Entre los objetivos de este Tratado, se puede citar los siguientes:

- · “Estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las partes,
- · Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar el movimiento transfronterizo de mercancías y servicios entre los territorios de las partes, y
- · Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;” (INFOCIEX, 2019, pag.1).

La información brindada por el Ministerio de Economía de El Salvador sobre el lanzamiento oficial de las negociaciones entre la República de Corea del Sur y

¹CIEX El Salvador.- Herramienta clave para la facilitación del comercio exterior y en cumplimiento al Acuerdo sobre Facilitación de Comercio.

Centroamérica² Fue celebrado en la ciudad de Houston, Texas el 18 de junio de 2015; estas negociaciones se desarrollaron en 7 rondas, la primera de ellas en septiembre de 2015 y en octubre de 2016. El cierre de las negociaciones se celebró en la ciudad de Managua, Nicaragua, el 16 de noviembre de 2016; las conclusiones de la revisión legal y rúbrica de los textos fueron el 10 de marzo de 2017; dando así la suscripción del Tratado el 21 de febrero de 2018, poniendo así ratificó³ en El Salvador el 21 de junio de 2018 y la República de Corea del Sur el 2 de agosto de 2019. La traducción oficial del Tratado está disponible en inglés, español y coreano. Entrando en vigencia el TLC el 1 de enero de 2020 entre El Salvador y la República de Corea del Sur.

1.2. Descripción.

Ante el transcurso de estos años, las exportaciones de El Salvador a la República de Corea del Sur han sido unos de los grandes acuerdos de TLC y los países centroamericanos. Según los estudios realizados por Jose Alfonso Lainez V. experto en Estrategia Comercial nos dice, " que la República de Corea del Sur tiene una fuerte competencia por riqueza y educación, su sociedad va en plena transformación, priva un fuerte sentimiento nacionalista y la riqueza se ha convertido recientemente en símbolo de status aunque la gente es aún ambivalente⁴ sobre hacerla notar". (Lainez, 2020, pág.4).

Convirtiendo la República de Corea del Sur unos de los milagros económicos del siglo XX como la cuarta economía más grande de Asia y la doceava más grande del mundo, con una economía con más alta concentración en enormes corporaciones, cultura empresarial innovadora orientada a invertir masivamente en investigaciones y desarrollo.

² incluyendo Panamá.

³ "ratificó - Wikcionario, el diccionario libre." <https://es.wiktionary.org/wiki/ratific%C3%B3>.

⁴ "ambivalencia | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE." <https://dle.rae.es/ambivalencia>.

Según los datos realizados por el Banco Central de Reserva (BCR) las exportaciones acumuladas totales desde enero 2014 hasta agosto 2023 de cada año por millones de dólares estadounidenses⁵ hacia la República de Corea del Sur son variables (ver anexo 1). A septiembre de 2020, las exportaciones crecieron 80% anual; sin embargo, aún no se aprovecha verdaderamente el TLC.

Aunque las exportaciones hacia la República de Corea del Sur sobre la melaza de caña de azúcar ocupa el lugar el octavo lugar con 1.8 millones de dólares estadounidenses⁶ (ver anexo 2); está aprovechando solo el 58% del potencial de exportación del producto. Teniendo un 73.8% de incremento de enero hasta diciembre del 2014 hasta 2020 y 42.5% del potencial. Según información brindada por ITC Trade and Marketing Intelligence⁷.

El paradigma dependerá si están utilizando las empresas las exportaciones donde evalúen la situación actual o adaptar su industria de acuerdo a un análisis macroeconómico de comercio internacional.

La visión de José Alfonso Lainez V. (2020) es de exportar donde evalúe la situación actual o adaptarla, lo que algunos expertos consideran poco recomendable para un mercado tan desarrollo y lejano como lo es la República de Corea del Sur, para llegar a un mercado tan avanzado es necesario llegar a investigar el mercado para determinar:

- "Los nichos de mercado o Target,
- Resumen de oportunidades comerciales,
- Perfil de la competencia,
- Canales de distribución actuales y alternativos,
- Arquitectura de precios que se manejan,
- Adaptar su oferta a los gustos de las distintas partes del mercado.

⁵ https://www.bcr.gob.sv/comex/ce_comercio_exterior.php.

⁶ https://www.bcr.gob.sv/comex/ce_comercio_exterior.php.

⁷ "TRADE AND MARKET INTELLIGENCE." 30 abr. 2021, <https://marketanalysis.intracen.org/static/media/ITC-TMI-2021-Comprehensive-Booklet.5f02a3c0.pdf>.

Si la visión es adaptar la industria entendiendo donde se puede insertar estratégicamente la empresa en la economía coreana, es necesario hacer un análisis más profundo, como el Método del Potencial de Exportación⁸. (Lainez, 2020,pág.14).

El reto de las exportaciones de la melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur es evaluar el desarrollo del producto de alto valor agregado para aprovechar el mayor potencial de demanda. Aunque requiere de un cambio de paradigma⁹ para asegurar una mayor rentabilidad con consecuencia de desarrollo económico para El Salvador.

Adaptar la industria para producir un producto de bienes intermedios y formar parte de una cadena global de valor. Esto requiere de un profundo análisis de datos, pero asegurar un buen índice de rentabilidad y sostenibilidad. Agregar valor de adaptabilidad del empaque y asegurar la logística para satisfacer el mercado coreano.

Aunque implique un cambio de paradigma¹⁰ para la industria salvadoreña, lo estratégicamente correcto es buscar activamente como insertar en alguna cadena global de valor para asegurar una explotación sostenida. Más interesante a largo plazo, es plantear la transformación de la industria salvadoreña para aprovechar las oportunidades del producto con mayor potencial de demanda, lo que aseguraría una sostenibilidad a largo plazo de las exportaciones y generaría mayor desarrollo para El Salvador.

Con el Plan Estratégico de Comercialización de Melaza de Caña hacia la República de Corea del Sur es importante mencionar que, aunque en Corea del Sur el 58% de exportación hacia ese país, así mismo es un producto que no genera cambios en el medio ambiente por lo que genera responsabilidad social, buscando generar rentabilidad de ello e

⁸ "Metodología para la medición del potencial exportador en empresas"
<https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/23667/u303109.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

⁹ "Paradigma - Wikipedia, la enciclopedia libre." <https://es.wikipedia.org/wiki/Paradigma>.

¹⁰ "Paradigma - Wikipedia, la enciclopedia libre." <https://es.wikipedia.org/wiki/Paradigma>.

identificar las diferentes variables de exportación de este producto para determinar si estas opciones son la conveniente.

1.3. Formulación.

Siendo la República de Corea del Sur una de las naciones con mayor comercialización de melaza de caña de azúcar, se abre la oportunidad de tomar ventaja sobre los acuerdos comerciales para la exportación de suministros¹¹ como materia prima¹² hacia dicho territorio.

Tomando en cuenta que la República de Corea del Sur es uno de los más grandes importadores de melaza resulta atractivo considerar los beneficios del comercio entre ambas partes. Asimismo, basándose en el historial de exportación desde el año 2014 hasta el año 2020, según cifras del BCR, hay un incremento del 20%, lo que indicaría ser una de las opciones más viables para crear acuerdos comerciales bilaterales¹³ y crear un plan de internacionalización con bases legales y políticas para la exportación de la melaza de caña de azúcar.

1.4. Enunciado de la problemática.

¿Cuál es el proceso logístico para exportar melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur desde El Salvador?

1.5. Delimitación del problema.

1.5.1. Geográfica y Temporal.

¹¹ "suministro - Wikcionario, el diccionario libre." <https://es.wiktionary.org/wiki/suministro>.

¹² "Materia prima - Qué es, definición y significado | 2023 - Economipedia." <https://economipedia.com/definiciones/materia-prima.html>.

¹³ "Comercio bilateral - Wikipedia, la enciclopedia libre." https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_bilateral.

Plan de Internacionalización de la melaza de caña de azúcar para la República de Corea del Sur, tomando como base el comportamiento de la importación de dicho productos en los años de 2014 hasta el 2020.

Comportamiento de la Importación de Melaza de Caña de Azúcar en la República de Corea del Sur entre los años de 2014 hasta 2020.

1.5.2. Teórica.

➤ TLC Centroamérica-República De Corea.

Se trata de un acuerdo de libre comercio que establece el marco legal para la cooperación económica y comercial entre los países centroamericanos, incluido El Salvador, y Corea del Sur. El propósito del acuerdo es promover el comercio, la inversión y la cooperación bilaterales eliminando barreras comerciales y promoviendo la inversión con el objetivo de fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre las partes participantes.

➤ Observatorio de Complejidad Económica (OEC).

El OEC es una plataforma en línea cuyo propósito es suministrar una amplia variedad de datos y análisis que abordan la economía global y las interacciones comerciales entre países. Su objetivo principal es brindar información detallada acerca de la economía mundial, las conexiones comerciales, las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, la diversificación económica y otros indicadores vinculados a la economía global. De esta manera, se busca proporcionar un acceso sencillo a información económica y herramientas visuales con el fin de asistir a investigadores, empresas y responsables de políticas en la toma de decisiones¹⁴.

➤ Datos obtenidos mediante investigación en TRIDGE.

¹⁴ <https://oec.world/es/resources/about>

TRIDGE es el proveedor más confiable de datos, información, perspectivas, análisis y redes confiables para empresas agroalimentarias a nivel mundial. Tiene como objetivo potenciar un futuro equitativo, resiliente y sostenible en el sector agroalimentario para las futuras generaciones¹⁵.

➤ Informes de Comercio Exterior (Nosis Trade).

Nosis Trade es un portal de negocios donde participan todas las empresas a nivel mundial, donde se puede encontrar clientes y proveedores y administrar el perfil del usuario para promocionar el negocio y estar expuesto a los millones de usuarios que visitan la plataforma¹⁶.

➤ CIEX El Salvador

El Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX El Salvador) es supervisado por el Banco Central de Reserva (BCR) y se presenta como la Ventanilla Única de Comercio Exterior de El Salvador. Su función principal es concentrar, acelerar y simplificar los procedimientos legalmente requeridos para el registro, aprobación y generación de documentos de diversas entidades gubernamentales que participan en las operaciones de importación y exportación¹⁷.

➤ Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA).

El Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA) es una entidad que reúne a actores clave de la agroindustria azucarera en El Salvador, incluyendo a productores de caña de azúcar, ingenios azucareros y otros participantes de la cadena de valor relacionada con la producción de azúcar y derivados.

¹⁵ <https://www.tridge.com/es/company>

¹⁶ <https://www.nosis.com/es/comercio-internacional/trade>

¹⁷ <https://www.ciexelsalvador.gob.sv/ciexelsalvador/quienes-somos/>

El CONSAA opera bajo el marco de la Ley de la producción, industrialización y comercialización de la agroindustria azucarera de El Salvador. El propósito de esta ley es regular las relaciones entre los ingenios azucareros y los productores de caña de azúcar, con el fin de garantizar que todas las partes involucradas sean tratadas de manera justa y que las actividades relacionadas con la siembra, el cultivo y la cosecha de la caña de azúcar, así como la producción, el consumo interno y la comercialización de azúcar y miel final, se realicen de manera transparente y racional. Esta ley también busca fomentar el ordenamiento y el desarrollo sostenible de la agroindustria azucarera, con el objetivo de contribuir a la prosperidad de la nación y de los diversos participantes en la industria azucarera salvadoreña.

1.6. Justificación del problema.

1.6.1. Novedad.

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales y el Ministerio de Seguridad Alimentaria y Farmacéutica habían aprobado por primera vez utilizar 400t de melaza de caña de azúcar como pienso¹⁸, que corría peligro de ser desechada por falta de azúcar contenido. La melaza es el jugo que queda después de extraer el azúcar de la remolacha azucarera y la caña de azúcar, y se utiliza como ingrediente de condimento en los alimentos, ya que su uso es múltiple. El monto aprobado es equivalente a 89 millones de wones de la República de Corea del Sur. (Tridge.com, 2022)

1.6.2. Utilidad social

Esta investigación tiene como objetivo determinar los efectos de la exportación de melaza de caña de azúcar, tanto en el área de agricultura como en el crecimiento comercial de los productores locales. Además, se plantean indicadores que permitan cuantificarlos¹⁹

¹⁸ "Pienso compuesto - Wikipedia, la enciclopedia libre."

https://es.wikipedia.org/wiki/Pienso_compuesto.

¹⁹ "cuantificar | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE." <https://dle.rae.es/cuantificar>.

los aspectos positivos de dicho intercambio comercial y que puedan ser una guía para los productores locales en cuanto a la materia comercial y de tránsito, asimismo, presentar ventajas de la utilización del tratado de libre comercio con la República de Corea del Sur y la región Centroamericana que pueden representar una ventaja competitiva con respecto a otros países. Y finalmente, investigar el mercado con mayor capacidad de consumo para la venta de la materia prima en dicha región y las cualificaciones²⁰ necesarias para su ingreso a la República de Corea del Sur.

1.6.3. Factibilidad

Factibilidad técnicas.

La investigación del plan de internacionalización de la melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur, se realizará con recopilación de datos brindados de 2014 hasta 2020 por el BCR y gubernamentales que facilitará el análisis e investigación.

Factibilidad económica.

La República de Corea del Sur es considerado y catálogo como uno de los más grandes importadores de Melaza de Caña de Azúcar, dicho mercado crece con el paso de los años, por lo cual es considerado una oportunidad de crecimiento para El Salvador, dado que se puede realizar el plan de internacionalización y exportar dicho producto hacia Corea del Sur, además cabe mencionar que El Salvador produce cantidades enormes de azúcar, puesto que gran parte de el cultivo del país está centrada en los canales, y la Melaza se extrae de lo que queda de extraer la azúcar, se posee ese segmento que puede ser explotado a nivel internacional.

Factibilidad legal.

²⁰ "¿Qué son las cualificaciones profesionales?." <https://www.ccelpa.org/que-son-las-cualificaciones-profesionales/>.

Para la exportación de Melaza de Caña de Azúcar se tiene que cumplir según lo establecidos del Tratado de Libre Comercio entre la República de Corea del Sur, de igual manera las normas establecidas por El Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX El Salvador) y según al Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA) en la cual se basa en la Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador.

Factibilidad política.

El Tratado de Libre Comercio entre República de Corea del Sur y las Repúblicas de Centroamérica que se impulsó el 14 de septiembre de 2014, ofrece oportunidades de crecimientos económicos de productos salvadoreños.

1.7. Objetivos

1.7.1. General

Elaborar un plan de internacionalización de la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.

1.7.2. Específicos

- Determinar cuáles son los dos factores que incentivan la exportación de melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.
- Identificar la estrategia comercial que implementa el principal país exportador de melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur.
- Presentar los diferentes permisos y documentación que se requiere para poder exportar la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.

1.8. Marco teóricos.

1.8.1. Histórico.

Actualmente El Salvador se encuentra en la posición número nueve de los exportadores mundiales de melaza de caña de azúcar, de la región es el segundo exportador más grande, del continente en el ranking 10 de los mayores y principales exportadores de melaza de caña de azúcar solo se encuentran Guatemala y El Salvador, además cabe mencionar que en el 2014 El Salvador fue el principal y mayor exportador de melaza de caña de azúcar, exportando ese año la suma de \$37.62 Millones.

Según la Agroindustria Azucarera de El Salvador ha sufrido diversas transformaciones a lo largo de los años para el tiempo de la zafra²¹ de 2015-2016 El Salvador cultivó 81,700 hectáreas de caña de azúcar de las cuales 302,540 toneladas de melaza se destinaron a satisfacer la demanda a nivel nacional y la otra a otros mercados internacionales. De igual forma para la zafra 2016-2017 se produjo 275,000 toneladas de melaza, ya está se tenía la proyección de destino de exportación de melaza a Estados Unidos, el Caribe y Europa.

Actualmente existen en El Salvador seis ingenios azucareros los cuales tienen que cumplir con los retos de la producción de azúcar establecidas por CONSAA (ver anexo 3), los cuales producen tres tipos de azúcar: Azúcar cruda²², sulfatada²³ y refinada²⁴; además, se obtiene el subproducto llamado melaza o miel final, en algunos casos los ingenios utilizan el bagazo²⁵ para la generación de energía eléctrica sustentable.²⁶

Para el 2020 las exportaciones de melaza de caña de azúcar generaron \$52.75 millones en divisas²⁷, \$17.46 millones más en comparación con el año anterior; uno de los

²¹ "Zafra (agricultura) - Wikipedia, la enciclopedia libre." [https://es.wikipedia.org/wiki/Zafra_\(agricultura\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Zafra_(agricultura)).

²² "Azúcar Crudo." <https://www.incauca.com/es/producto/azucar-incauca-crudo/>.

²³ "consiste en añadir este químico, el anhídrido sulfuroso, al mosto, a la uva o al vino.

²⁴ "azúcar que se extrae de alimentos como la caña de azúcar o la remolacha azucarera,

²⁵ "bagazo | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE." <https://dle.rae.es/bagazo>.

²⁶ "Sustentable - Qué es, importancia, definición y concepto." <https://definicion.de/sustentable/>.

²⁷ monedas utilizadas en una región o país ajeno a su lugar de origen o unión monetaria.

principales desafíos a los que se enfrenta la industria azucarera en los años de 2019 y en especial en el 2020 fue la disminución de consumo debido a las diferentes medidas adoptadas para combatir la pandemia además de las lluvias.

La evolución del mercado de Melaza de caña, procedente de la extracción o del refinado del azúcar en el mercado de la República de Corea del Sur.

Tabla 1. Breve evolución del mercado de melaza de caña de azúcar.

17031000000 para la República de Corea del Sur 2014 a 2020.

Fecha/País exportador	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Indonesia	77348.000	26435.000	12016.000	6534.000	16.794.000	20.118.000	4.960.000
Australia	9762.000	21861.000	36574.000	52480.000	14.867.000	128.000	0
India	0	24649.000	18363.000	2029.000	4.562.000	13.330.000	46.018.000
Tailandia	41878.000	37888.000	33424.000	3395.000	11.193.000	28.785.000	17.884.000

Nota: En la anterior tabla se pueden observar los principales exportaciones de melaza de caña de azúcar a la República de Corea del Sur, siendo el principal exportación de la melaza de caña de azúcar Indonesia, actualmente El Salvador no está exportando melaza de caña a la República de Corea del Sur.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos Trade Nosis, Servicios de Búsqueda de Negocios, Informes de Comercio Intencionalidad: (Tridge.com, 2022,) y Trade Map: (Trade map, n.d.).

El Salvador solo en el año de 2017 presentó exportación de melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur por un monto de \$1.76 Millones. Para El Salvador el mayor y principal socio comercial es Estados Unidos, a este país es al cual se exporta la mayor cantidad de Melaza de caña de azúcar.

El Portal de Transparencia en El Salvador que ayuda a conocer la información de calidad sobre la finanzas públicas nos indica el acuerdo no.416-9-2023; donde la aprobación de pronóstico relacionado a la determinación del valor inicial de pago por libra de azúcar extraída de 460 gramos, y su equivalente al valor por kilogramos de azúcar extraída, para la zafra 2023-2024 como datos más recientes que se encuentra; sobre el valor de pago inicial en US\$0.1435 dólares por libra de azúcar extraída de 460 gramos, equivalente a US\$0.3119 dólares por kilogramos de azúcar extraída donde la distribución de melaza de caña de azúcar para exportar es de 38,750,479 GLNS y 213,902 toneladas. (ver anexo 4). (Acta_No._416_25.10.2023_VP, 2024, pág. 15-17)

1.8.2. Conceptual.

Melaza de caña de azúcar: llamada también 'miel negra', es un jarabe espeso que se extrae de la caña de azúcar. Es un producto natural que se asemeja en textura y dulzor a la miel de abeja . El uso más extendido es el de endulzante. Con la melaza de caña se reemplaza el azúcar, pues endulza y se considera más saludable que el azúcar común.

Proceso para obtener la melaza de la caña de azúcar: la melaza de caña de azúcar se obtiene durante el proceso de producción del azúcar de caña. El jugo de la caña se extrae y se filtra para producir la melaza. La clarificación de la melaza conduce a la cristalización del azúcar y con el uso de máquinas centrífugas que permite la separación de los cristales. El proceso concluye con la etapa de secado y envasado del producto para su posterior consumo.

Proceso de cristalización del azúcar: Este proceso se realiza mediante la evaporación, cuando el agua es retirada se asegura estabilidad y crecimiento de los cristales del azúcar.

Internacionalización: el término internacionalización se emplea para designar la capacidad que alcanza una empresa de poder comercializar sus productos o localizarse en

otro país del mundo, que no sea su país de origen. La internacionalización permite el acceso a otros mercados, lo que posibilita el crecimiento económico.

Arancel: tarifa oficial determinante de los derechos que se han de pagar en varios servicios, como el de costas judiciales, aduanas, entre otros, o establecida para remunerar a ciertos profesionales.

Tratado de Libre Comercio: Es un acuerdo entre dos o más países para establecer una zona de libre comercio entre ellos. En esta zona se eliminan los aranceles y las barreras no arancelarias para el comercio de bienes y servicios entre los países miembros.

1.8.3. Legal.

El Salvador estableció según los boletines brindados por El Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX El Salvador), el cual es administrado por Banco Central de Reserva (BCR); CIEX El Salvador donde publicaron de octubre a diciembre de 342 exclusiones, protegiendo así mercancías de alto interés defensivo que habían establecido los sectores productivos. En lo cuales resaltan, los beneficios obtenidos para el azúcar crudo salvadoreño, que tendrá acceso inmediato con arancel 0% y sin restricción de cuota a partir de la entrega en vigencia del Tratado.

- Capítulo 3: Reglas de origen y procedimiento de origen.

Desarrolla la normativa y las reglas de origen acordadas entre las Partes, para considerar originarios los productos, en el marco del Tratado; entre los aspectos relevantes que contiene este capítulo en cuales los mencionaremos, ya que dichos artículos son aplicables únicamente entre la República de Corea del Sur y la Repúblicas de Centroamérica.

Sección A-Reglas de Origen.

- Mercancías Originarias.

Los criterios para determinar si una mercancía es originaria de una parte son:

- "Totalmente obtenida o producida enteramente en el territorio de una parte.
Por ejemplo: animales vivos nacidos y criados en el territorio de una Parte y mercancía obtenidas de animales vivos ;
- Producida enteramente en el territorio de una Parte, exclusivamente a partir de materiales originarios según lo definido en este Capítulo.
- Producida enteramente en el territorio de una Parte utilizado materiales no originarios, satisfaciendo los requisitos establecidos en el Anexo 3-A del Tratado (Reglas de Origen Específicas, o ROE)²⁸"; donde la melaza de caña de azúcar entra en la Sección IV, Productos de las Industrias Alimentarias; Bebidas, Líquidos, Alcohólicos y Vinagre; Tabaco y Sucedáneos del Tabaco, Elaborados (Capítulo 17).
- Reglas de Origen Accesorias.
 - Acumulacion (Art.3.6).

Según el boletín brindado por El Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX El Salvador), esta parte comprende los bienes o materiales originarios del territorio de cualquier país centroamericano o de la República de Corea del Sur y utilizados como materia prima en la fabricación de productos terminados en el territorio de esas Partes se considerarán originarios del territorio de esas Parte.

En cualquier caso, la acumulación de origen se aplica únicamente entre repúblicas con las mismas normas especiales de origen si ya ha tenido lugar la producción o transformación del producto acabado. Sin embargo, para tener origen en el Partido Centroamericano, ese Partido debe tener un acuerdo válido; de lo contrario, los materiales de una parte no signataria se considerarán productos no originarios y pueden afectar la calidad originaria de los bienes finales exportados a la República de Corea del Sur. También

²⁸ donde se encuentran las ROE que las Partes acordaron para mercancías distribuidas en un total de 5,205 líneas arancelarias conforme al Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías.

se incluye una disposición según la cual la República de Corea del Sur y al menos una República centroamericana podrán en el futuro desarrollar reglas de origen con terceros países con los que ambas partes tengan acuerdos comerciales para implementar la acumulación extendida.

➤ De Minimis (Art. 3.7).

Minimis permite que las mercancías que contienen materiales no originarios que no cumplen con los cambios de clasificación arancelaria (CCA) especificados en el Anexo 3-A, sean tratadas como mercancías originarias sujetas a las siguientes condiciones:

Tabla 2. Mercancías originarias sujetas a condiciones;

Ubicación de la Mercancía en el SA	Condición
Distinta a los Capítulos 01 al 24 y del 50 al 63.	El valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía que no cumplan con el CCA requerido, no deberá exceder el 10% del valor FOB de la mercancía.
Capítulos 15 al 24	El valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía que no cumplen con el CCA requerido, no excede el 10% del valor FOB de la mercancía, siempre que el material no originario esté clasificado en una subpartida distinta a la de la mercancía.
Capítulos 50 al 63	El peso total de todos los materiales no originarios utilizados en su producción que no cumple con la CCA aplicable, no exceda del 10% del total del peso de la mercancía.

Fuente: Información brindada del boletín de El Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX El Salvador), el cual es administrado por el Banco Central de Reserva (BCR).²⁹

²⁹ Las mercancías comprendidas entre los capítulos 01 al 14 del SA, no están sujetas de esta flexibilidad.

➤ Transporte Directo (Art. 3.14).

Como en la mayoría de los acuerdos comerciales, para que las mercancías conserven su condición de originarias, el TLC requiere que las mercancías se transporten directamente de la Parte exportadora a la Parte importadora; pero si el transporte de las mercancías implica el tránsito a través de una o más Partes contratantes o no Partes. Las Partes contratantes, con o sin transbordo o depósito temporal, considerarán las mercancías como originarias si se cumplen las siguientes condiciones:

- "Se mantengan bajo control de la autoridad aduanera;
- No sean sometidas a operaciones distintas a la de descarga y recarga, reembalaje o cualquier otra operación necesaria para mantenerlas en buena condición.

La Aduana de destino podrá solicitar documentos probatorios de estos controles, y el exportador debe estar dispuesto a presentarlas en el momento que le sean requeridos". (INFOCIEX, 2019, pag.3).

➤ Zona de Perfeccionamiento Pasivo (Art. 3.15).

Este artículo comprende una cláusula novedosa respecto a los demás tratados suscritos por El Salvador y por la región centroamericana, propuesta por la República de Corea; y se refiere al "Procesamiento en el Exterior", según el cual algunas mercancías se considerarán originarias de Corea, incluso si hubieran sido objeto de elaboración o transformación fuera de Corea, a partir de materiales exportados de Corea y después reimportadas allí, siempre que la elaboración o transformación se realice en las zonas designadas por las Partes de conformidad con el Anexo 3-B- Procedimientos Aduaneros (Comité de Zona de Perfeccionamiento Pasivo en la Península Coreana) del Tratado

➤ Reexportación de Mercancías (Art. 3.16).

Otro aspecto novedoso es la posibilidad de que un país Parte importe mercancías procedentes y originarias de un país no Parte de este Tratado, y posteriormente las re-exporte desde una zona libre ubicada en Corea o en las Repúblicas de Centroamérica, a la otra Parte. El carácter originario de esas mercancías será decidido por el acuerdo comercial vigente entre el país no Parte y la Parte receptora final de las mercancías reexportadas. Los bienes re-exportados bajo esta modalidad deberán:

- Haber permanecido bajo control y supervisión de las autoridades aduaneras.
- No haber sido sometidos a procesos de transformación que hayan cambiado el carácter de originario.
- Acompañarse de un certificado de reexportación de mercancías expedido por la autoridad aduanera de la zona libre del territorio de la Parte re-exportadora, certificando el control y supervisión de las mercancías procedentes del país no Parte, así como las operaciones efectuadas sobre las mercancías durante su permanencia en la zona libre

Sección B-Procedimientos de origen.

- Certificación de Origen (Art. 3.17).

El trato arancelario preferencial a las mercancías originarias importadas bajo este Tratado se otorgará con base en el Certificado de Origen, cuyo formato se encuentra en el Anexo 3-C del Tratado; el cual deberá completarse en idioma inglés e imprimirse en papel bond tamaño carta; el importador deberá presentarlo al momento de la importación de una mercancía originaria.

Sin embargo, un certificado de origen no será requerido cuando el valor en aduanas de la importación no exceda US\$1,000.00 o su equivalente en la moneda de la Parte importadora.

El Tratado establece la facultad de emitir el Certificado de Origen, por el exportador o productor es decir, es de autocertificación. Al emitir este documento, el exportador o productor declara bajo juramento y certifica que:

- Las mercancías son originarias y cumplen los requisitos de origen específicos establecidos en el Tratado
- La información contenida en el mismo es verdadera y exacta.

El Certificado de Origen tendrá validez de un año desde la fecha de su emisión en la Parte exportadora.

Los INCOTERMS 2020 son también las normativas de aceptación voluntaria por ambas partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

La Organización Mundial del Comercio donde se involucran el sistema multilateral y los acuerdos comerciales; ya que el tratado con La República de Corea de Sur es bilateral en cumplimiento de dicha organización.

Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) donde es la nomenclatura utilizada en la región, desde 1993, como base del Arancel Centroamericano de Importación y también utilizada para exportaciones y todo relacionado con el Comercio Exterior.

Según Ing. Juan Cesar Arroyo Chavarroa Director General de la Asociación Azucarera ha indicado que toda ley que tenga que ver con el manejo de la azúcar se hará; según al Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA) en la cual se basa en la Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador.

La Cual nos indica en el Capítulo III: Mercados

- De los Mercados Internos y Preferencial de Azúcar (Art.19)

A donde cada central azucarera o ingenios que estén extrayendo azúcar, un porcentaje se dividirá con el mercado interno y con el mercado preferencial. Donde establecen que cada cinco años en la forma que se determine en el 'Reglamento de Distribución de Asignaciones Anuales para los Mercados Internos, Preferencial y Mundial'.

- Forma de Asignación anual para el Mercado Interno (Art.20)

El Directorio de Consejo asignará anualmente a cada central azucarera o ingenio que se encuentre extrayendo azúcar en el país, las cantidades que se podrá expender³⁰ en los Mercados Internos y Preferenciales, según los porcentajes asignados en el Art.19. El Directorio también autorizará las exportaciones correspondientes. (Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA), 2001, pág.21).

- Mercado Preferencial (Art. 24)

Las cuotas de azúcar en el Mercado Preferencia, incluidas las cuotas de azúcar bajo el Sistema Generalizado de Preferencias establecido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y cualquier otra cuota de azúcar preferencial otorgada al Gobierno de El Salvador, serán asignadas a todos los ingenios o fábricas de azúcar del país en la misma forma que lo establece el Art.20 de esta ley.

La normativa a nivel nacional se tiene:

Según la Constitución de la República de El Salvador(1983) en la sección tercera, referente a los Tratados Internacionales (Organization of American States, 1983) considera los siguientes artículos:

Art. 144.- Los tratados internacionales celebrados entre El Salvador y otros países u organizaciones internacionales, son leyes de la República cuando entren en vigor, conformidad con las disposiciones del mismo tratado y de esta Constitución. La ley no podrá

³⁰ Vender al por menor una cantidad de mercancías o productos.

cambiar ni derogar lo acordado en los tratados vigentes en El Salvador. Si el contrato entra en conflicto con la ley, el contrato tiene prioridad.

Art. 145.- Los tratados que de cualquier modo limiten o afecten las disposiciones de la Constitución no serán ratificados a menos que se ratifiquen con las reservas apropiadas. Las disposiciones del tratado al que se hacen reservas no son leyes de la República.

Art. 146.- Los tratados o concesiones celebrados o ratificados en ningún caso alterarán la forma de gobierno ni destruirán o destruirán la integridad territorial, la soberanía y la independencia de la República ni los derechos y garantías fundamentales del hombre. Lo dispuesto en el párrafo anterior se aplicará a los acuerdos o tratados internacionales celebrados entre El Salvador y gobiernos o empresas nacionales o internacionales en los que el Estado de El Salvador se someta a la jurisdicción de tribunales extranjeros. Las disposiciones anteriores no impiden que El Salvador someta acuerdos y decisiones contenidas en acuerdos al arbitraje o a la Corte Internacional de Justicia en caso de controversias.

Art. 147.- Se requerirá el voto de por lo menos las tres cuartas partes de los representantes electos para la ratificación de cualquier tratado o acuerdo en el que se someta a arbitraje alguna cuestión relativa al territorio de la República. Cualquier tratado o convención en territorio nacional firmado por el poder ejecutivo también requiere el voto de al menos las tres cuartas partes de los representantes electos.

Art. 148.- El legislador tiene el derecho, en casos de necesidad grave y urgente, de autorizar al poder ejecutivo a celebrar acuerdos de préstamo voluntario en la república o fuera de ella y a proporcionar garantías para las obligaciones contractuales asumidas por unidades de interés públicos estatales o municipales. Las obligaciones contraídas en virtud de esta disposición deben someterse a la legislatura, que no puede ser aprobada por menos de los dos tercios de los representantes electos. El decreto legal que autoriza la

emisión o celebración de un contrato de préstamo debe indicar claramente el destino de los fondos y todas las condiciones esenciales para el funcionamiento general.

Art. 149.- Los tribunales dentro de su jurisdicción tienen derecho a declarar inaplicable cualquier disposición contractual que sea incompatible con las disposiciones de la constitución. Los tratados podrán ser declarados inconstitucionales con la misma forma general e invariable que las leyes, estatutos y reglamentos previstos en esta Constitución.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS METODOLOGÍA DE LA ASOCIACIÓN AZUCARERA DE EL SALVADOR.

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

El proceso de investigación incluye varias fases básicas pero fundamentales. Se destacarán los procedimientos y técnicas que se utilizarán secuencialmente durante todo el proceso, investigaciones y desarrollo que perfecciona todos los aspectos relacionados con la fuente de información, secuencia y el correcto análisis de los datos cualitativos y cuantitativos obtenidos.

2.1. Método de investigación.

El método utilizado en el estudio será deductivo, realizando predicciones basadas en condiciones generales, lo que implica crear premisas y sacar conclusiones lógicas a través de la observación y análisis del estudio. Este proceso nos ayudará a ofrecer un planteamiento de soluciones a los problemas.

Se realizan también los análisis del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y La República de Corea del Sur; a través de beneficios como el acceso inmediato del producto y menos restricciones arancelarias. En esta investigación no experimental analizaremos la evolución de exportación de la melaza de caña de azúcar hacia la

República de Corea del Sur durante desde el año 2014 al año 2020. Roberto Hernandez Sampieri nos refiere que "a estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos". (Hernández Sampieri, 2018, pág. 175)

2.2. Enfoque de investigación.

La investigación se desarrollará bajo un métodos mixto cualitativa que se caracteriza por obtener información escrita sobre los factores políticos y económicos que motivan la exportación de melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur en los periodos del 2014 hasta el 2020, así como también es caracterizada por la obtención de información relacionada con opiniones de expertos y de los agentes conocedores de la embarcación de la melaza de caña de azúcar para obtener datos de interés para el tema de investigación.

Como lo señala Roberto Hernandez Sampieri, "el enfoque mixto el cual representa un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (denominadas metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio". (Hernández Sampieri, 2018, pág. 612).

2.3. Técnicas e instrumentos de investigación.

- Técnicas de recolección de datos.

Entrevista: El siguiente método utilizado en esta investigación fueron las entrevistas. Se utilizó para obtener información sobre la variable dependiente "Exportar", ayudando a la información requerida, como los artículos, transporte, condiciones de venta internacionales o Incoterms, aranceles y barreras aduaneras y avisos finales comerciales.

Tratado de Libre Comercio entre República de Corea del Sur y las Repúblicas de Centroamérica: Se impulsó el 14 de septiembre 2014.

Revisión Documentales: El último método utilizado es la revisión de documentos que ayuda a obtener información sobre barreras arancelarias y restricciones de ingreso al país de destino visualizando la información de las páginas.

- Instrumento de recolección de datos

Guía de entrevista: En esta investigación se utilizó una guía de entrevista planteando un total de 23 preguntas abiertas planteadas de manera clara, siendo dirigido al Director Propietario Centrales Azucareras de la Asociación Azucarera de El Salvador.(Ver anexo 5) y al Director de Operaciones de la Asociación Azucarera de El Salvador. (Ver anexo 6).

De igual manera se espera obtener entrevista con la Embajada de la República de Corea del Sur con el embajador Choo Won Hoon para conocer más sobre la cultura de ello.

Ficha de revisión documental: Esta es una técnica de observación adicional relacionada con el registro de actividades transcurrido en los años basados en los datos 2014 al año 2020 de la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur. La revisión de esta información nos permite comprender el desarrollo y la naturaleza del proceso.

- Validez

Se llegó a proceder a la validación según el criterio del Ing. Julio Cesar Arroyo Chavarría Director Propietario Centrales Azucareras; ya 20 años de experiencias sobre el tema, el cual realizamos las 24 preguntas (ver anexo 7) de acuerdo al tema plan de

internacionalización de la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.

De igual manera se llegó a la validación del criterio del Lic. Mauricio Quintero Director de Operaciones; ya con 22 años de experiencia sobre el tema de logística, el cual le realizamos de igual forma 20 preguntas (ver anexo 8) de acuerdo al tema plan de internacionalización de la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.

2.4. Fuentes de investigación.

Existen diversos documentos que proporcionan información necesaria para la investigación. Las fuentes de investigación permiten a los investigadores realizar un análisis crítico de la información brindada por diversas fuentes.

PRIMARIA.

La información primaria se obtuvo mediante las diferentes fuentes de investigación brindadas en clases y de diversos rubros del comercio exterior entre ellas instituciones como el BCR, CIEX El Salvador, INFOCIEX, OMC, la Asociación Azucarera de El Salvador y entre otros; se desarrolla como los boletines basados en indicadores de la investigación.

SECUNDARIA.

Como investigación de respaldo de materiales bibliográficos relacionados con el tema del comercio exterior dentro de los cuales podemos mencionar; tesis, libros, informes oficiales de comercio exterior, publicaciones de revistas económicas, bases de datos de comercios, publicaciones de periódicos especializadas y sitios web.

2.5. Unidad de investigación.

Debido a la investigación se necesitaría información obtenida de los resultados de los años anteriores de la exportación de la melaza de caña de azúcar durante desde el año 2014 al año 2020. Y de las azucareras de cómo ha ido evolucionando la exportación. Roberto Hernandez Sampieri, expresa "las unidades de análisis o contenido es el segmentos de los datos narrativos para ir generando o descubriendo categorías que describen los conceptos de interés y sus vínculos, los cuales conforman el planteamiento del problema y permiten entender el fenómeno bajo análisis. (Hernández Sampieri, 2018, pág. 472).

- Determinación de unidad de investigación

Se tomará la aportación de la **Asociación Azucarera de El Salvador** en la cual se abordaron temas de exportación, aclaraciones sobre la melaza de cañas de azúcar y la embarcación de ella. Además datos brindados por el Banco Central de Reserva de los años 2014 hasta 2020. Y saber sobre las leyes establecidas por el Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA).

Ingenio El Angel ubicado en el departamento de San Salvador en Apopa, este ingenio cuenta con un modelo de negocio que genera valor en la exportación de la melaza de caña de azúcar; ya que este ingenio actualmente exporta melaza de caña de azúcar a Estados Unidos y Ucrania.

Embajada de la República de Corea del Sur; sabiendo que es un mercado competitivo por sus culturas y sus hábitos de consumo que se basa en lo saludable del producto y de la calidad; por ello se optó realizar una entrevista para poder conocer de antemano sus costumbres.

- Sujeto de investigación.

El sujeto de estudio para el análisis será Ing. Julio Cesar Arroyo Chavarría Director Propietario Centrales Azucareras quien está en conjunto con todos los ingenios cuando hay reuniones con los seis ingenios.

De igual manera se realizará el análisis al Lic. Mauricio Quinteros Director de Operaciones de la Asociación Azucarera de El Salvador quien vela por la comercialización y embarcación de azúcar.

2.6. Determinación de población y muestras.

- Muestreo.

Será por No probabilístico; según Roberto Hernandez Sampieri; son "subgrupos de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación". (Hernández Sampieri, 2018, pág. 200) . El proceso de selección de la muestra será mediante el muestreo deliberado o por juicio donde los investigadores seleccionan cuidadosamente a cada uno de ellos o dependiendo de la circunstancia; es una técnica de muestreo no probabilístico. Conociendo esto se puede decir que la población es finita.

- Población.

Teniendo en cuenta que en el país la industria azucarera se compone por seis ingenios, los cuales son:

- **Central de Izalco.**
- **Ingenio Chaparrastique.**
- **Ingenio El Ángel.**
- **Ingenio La Magdalena.**

- **Ingenio La Cabaña.**
- **Central Azucarero Jiboa.**

Estos son los que forman la población total de productores de azúcar y melaza de caña de azúcar en El Salvador.

- **Asociación Azucarera de El Salvador, Fundación del Azúcar (Fundazúcar), Compañía Azucarera de El Salvador (Grupo CASSA) y Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA);** son instituciones que apoyan a la comercialización, almacenamiento, despacho y exportación de la azúcar en El Salvador.
- **Embajada de la República de Corea del Sur ;** solicitare una entrevista con el objetivo de conseguir información para fundamentar lo ya mencionado en el presente trabajo de la costumbre de los surcoreanos.
- **Muestra**
 - Se solicitó a los **seis ingenios** una entrevista para conocer el manejo de la logística de cada una de ellas; aunque El Ingenio El Ángel es que actualmente da mayor aportación de melaza de caña de azúcar. Ya que por motivo de temporada de zafra (noviembre/2023 - mayo/2024); los ingenios se encuentran indispuestos.
 - Se realizó una entrevista con el Presidente General de la **Asociación Azucarera de El Salvador** el cual aportó información valiosa para el presente trabajo.

- Se realizó una entrevista con el Director de Operaciones de la **Asociación Azucarera de El Salvador** el cual aportó información sobre el proceso de embarque de la melaza de caña de azúcar.
- **Embajada de la República de Corea del Sur**; se pretendió realizar una entrevista con el presidente de la embajada la cual no se pudo realizar.

2.7. Diagnósticos de internacionalización.

2.7.1. Análisis de barreras y miedos.

La República de Corea del Sur es un territorio que puede generar incertidumbre y desconfianza para los países exportadores centroamericanos, considerando su ubicación geográfica y la cultura totalmente diferente que existe entre los países. Si bien es cierto, persisten barreras y miedos que son significativos para la exportación, pueden implementarse medidas que contrarrestan y atacan esas dificultades como lo son los estudios de mercado, traducción e interpretación, puntos de contacto estratégico y rutas de transporte marítimas para hacer llegar la mercancía. Tomaremos las ventajas y desventajas que se poseen como países aliados, basándonos en el Tratado de Libre Comercio.

Tabla 3. Análisis de Barrera y Miedos.

Barreras indicadas	Origen De Barreras					Momento	
	Mercado	Interna empresa	Financiera	Producto	Entorno	Solo momento inicial	Permanente
Culturas diferentes	X						X
Comunicación	X					X	
Transporte		X				X	
Capacidad de producción		X	X			X	
Competencia	X				X	X	
Miedos							
Penetración de un nuevo mercado	X					X	
Incertidumbre			X			X	
Falta de base de datos					X	X	
Desconocimiento legal		X				X	
Totales	4	3	2	0	2	8	1

Fuente: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro., con método de diagnóstico de exportación.

2.7.2. Diagnóstico de Adaptación de Producto (DAP)

El diagnóstico de adaptación de productos es una herramienta fundamental para evaluar la capacidad de la melaza de caña de azúcar para ingresar a un nuevo mercado.

La Matriz de Adaptación de Producto proporciona una visión clara de cómo la melaza de caña de azúcar se ajusta a las necesidades y demandas del mercado en cuestión.

La matriz se compone de dos columnas principales:

Grado de Adaptación Necesaria: Esta columna evalúa cuánta adaptación o modificación necesita la melaza de caña de azúcar para satisfacer las necesidades del nuevo mercado. Una evaluación baja en esta columna indica que el producto ya es adecuado para el mercado, mientras que una evaluación alta sugiere que se requieren cambios significativos.

Nivel de Importancia para la Empresa: En esta columna, se determina cuán importante es el producto para la empresa. Si un producto tiene una evaluación alta en esta columna, significa que es esencial para el éxito de la empresa en el nuevo mercado. Por otro lado, una evaluación baja indica que el producto no es crítico para la empresa en ese mercado.

Es importante tener en cuenta que existe una relación inversa entre estas dos columnas. En otras palabras, un producto que es considerado esencial para el mercado (evaluación baja en "Grado de Adaptación Necesaria") puede no ser tan importante para la empresa en términos generales (evaluación baja en "Nivel de Importancia para la Empresa"), y viceversa.

Esta matriz ayudará a la empresa a priorizar sus esfuerzos de adaptación del producto y tomar decisiones sobre cómo abordar la entrada en el nuevo mercado. El producto que es considerado esencial para el mercado y crucial para la empresa puede requerir una inversión significativa en adaptación, mientras que aquel que no es esencial puede ser evaluado de manera diferente.

Tabla 4. Diagnósticos de adaptación de producto.

			Grado de adaptación necesaria (1-5)	Importancia (1-5)	Total
Oferta básica	1	Producto Básico	2	2	4
	2	Especificaciones Técnicas del Producto	2	2	4
	3	Exigencias Seguridad/ Reglamento	2	3	6
	4	Calidad/Prestaciones Requeridas	4	2	8
	5	Tamaño, Forma, Dimensiones	1	1	1
	6	Gama de Producto	2	1	2
Añadidos	1	Empaque	5	3	15
	2	Embalajes	5	2	10
	3	Diseño	4	4	16
	4	Etiquetado comercial	5	2	10
	5	Historia	3	1	3
Soporte	1	Entrega	4	1	4
	2	Canal de distribución	5	5	25
	3	Garantía	4	2	8

Fuente: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro., con método de diagnóstico de exportación.

Tabla 5. Diagnóstico de adaptación de producción.

		Traslade el total y señale con una X																									
O f e r t a b á s i c a	1	Producto Básico	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2	Especificaciones Técnicas del Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	3	Exigencias Seguridad/Reglamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	4	Calidad/Prestaciones Requeridas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	5	Tamaño, Forma, Dimensiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	6	Gama de Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
A ñ a d i d o s	1	Empaque	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2	Embalajes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	3	Diseño	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	4	Etiquetado comercial	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	5	Historia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
S o p o r t e	1	Entrega	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2	Canal de distribución	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	3	Garantía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25

Fuente: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro., con método de diagnóstico de exportación.

2.7.3. Factores de potencial de exportación.

La matriz de los Factores de potencial de exportación ayuda a determinar el nivel de exportación de un producto hacia un país determinado, en este caso en específico es la melaza de caña de azúcar, para ello se evalúan los factores de capacidad de producción, rentabilidad, movilidad, técnica y comercialización; cada uno de estos factores se evalúan entre muy bajo, bajo, medio, alta y muy alta, de acuerdo al criterio del evaluador, tomando en cuenta el análisis del mercado, para obtener o saber las ventajas que se poseen así como también las desventajas o puntos de mejora.

En este caso en específico se realizó el análisis para la melaza de caña de azúcar en el mercado de la República de Corea del Sur.

Obteniendo los siguientes resultados de acuerdo a cada factor:

Tabla 6. Matriz Posibilidad Exportación Producto

MATRIZ POSIBILIDAD EXPORTACIÓN PRODUCTO					
	Muy Baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Potencial de Rentabilidad					
Capacidad Productiva (Volumen y Permanencia)					
Capacidad de Movilidad					
Adaptabilidad Técnica					
Capacidad de Comercialización					

Fuente: Método de diagnóstico de exportación brindado por Lic. Dario Alfaro.

2.8. Conclusiones del diagnóstico de la situación.

Análisis del cuadro de Barrera y Miedos:

- Barreras culturales: al querer penetrar un territorio asiático es comprensible percibir una cultura diferente, las tradiciones, la gastronomía, los consumos rutinarios, las tendencias, entre otras cosas. Entender los comportamientos y la forma en la que una población completamente diferente se desenvuelve puede significar una gran

brecha y una barrera para poder maximizar el consumo internacional del producto a introducir.

- Barrera de comunicación: al tener ambos países idiomas completamente distintos se debe de tomar en cuenta los canales de comunicación y que estos sean claros y precisos para una óptima comunicación entre ambas partes.
- Barreras de transporte: aunque existen múltiples opciones de transporte de carga, se presenta la incertidumbre en relación al tiempo y costo, así como la llegada del producto con el menor daño posible y que tan factible es optar por un método de transporte específico.
- Barreras de producción: se debe de tener en cuenta la capacidad de producción que poseen los productores locales, ya que al ofrecer producto en un mercado tan diverso y demandante es imperativo mantenerse sobre la demanda de mercado.
- La competencia: intentar penetrar a un mercado completamente nuevo y en el que su población cuenta con su top of mind ya definido puede significar una mayor inversión en los canales de mercadeo.
- Incertidumbre: aunque la decisión de penetrar un nuevo mercado esté basado en la recolección de datos históricos y actuales y se pronostica un resultado específico, siempre pueden surgir contratiempos que pueden afectar directamente el negocio ya sea de forma parcial o total, como sucedió el año 2020 con la pandemia del COVID-19.

Análisis del cuadro de Diagnóstico de Adaptación del Producto:

- Oferta Básica: Al observar el grado de adaptación de producto, dentro de la oferta básica se obtuvo que la calidad y prestaciones requeridas tiene una mayor calificación, porque estas son esenciales para exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur, ya que garantizan el cumplimiento de regulaciones, satisfacen las expectativas de los consumidores, permiten la competencia efectiva, contribuyen a la reputación de la empresa y reducen los riesgos asociados con la exportación.

Con la menor calificación se tiene el tamaño, forma y dimensiones del producto, debido a que estos son ajustables en términos de logística y distribución, lo que implica que su gestión no supone una carga significativa para la empresa.

- Añadidos: En añadidos, la calificación más alta es el diseño dado que desempeña un papel importante al exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur, ya que afecta la percepción del producto, su aceptación en el mercado y su capacidad para cumplir con las expectativas y las normas locales. Un diseño cuidadoso y adaptado al mercado surcoreano puede contribuir al éxito de la exportación de melaza.

En menor calificación se obtuvo la historia, dado a que en sí misma no suele ser un factor determinante en la exportación de productos como la melaza de caña de azúcar, es importante enfocarse en otros aspectos clave, como la calidad, el diseño del producto, la estrategia de marketing y la adaptación a las preferencias del mercado local, para lograr el éxito en la exportación.

- Soporte: La calificación más alta resultó en canal de distribución, ya que facilita el acceso al mercado, garantiza la calidad y la disponibilidad del producto, y contribuye a la promoción y la satisfacción del cliente. Elegir y gestionar cuidadosamente los canales de distribución es esencial para el éxito en la exportación.

Se obtuvo el menor puntaje en entrega, saber cuándo llegará la mercancía es de gran importancia; el producto estará disponible en el lugar de destino en aproximadamente 29 días.

ESTRATEGIAS, ACCIONES Y TÁCTICAS.

OFERTA BÁSICA. (estrategias)

- Producto Básico:

Mantener la melaza de caña de azúcar como el producto base de exportación.

- Especificaciones Técnicas del Producto: Definir especificaciones técnicas claras para la melaza, incluyendo contenido de azúcar, viscosidad, humedad, y otros parámetros relevantes.
- Exigencias de Seguridad: Implementar prácticas de higiene y seguridad en toda la cadena de producción y distribución.
- Calidad/Prestaciones Requeridas: Realizar pruebas regulares de calidad para garantizar que la melaza cumpla con las expectativas de los consumidores surcoreanos.
- Tamaño, Forma y Dimensiones: Considerar opciones de envasado que sean funcionales y atractivas para los consumidores.
- Gama de Producto: Explorar la diversificación de productos relacionados con la melaza, como jarabes o productos de repostería que utilicen melaza como ingrediente.

AÑADIDOS

- Empaque: Una táctica efectiva para el empaque al exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur es utilizar un diseño de etiqueta y envase que combine la funcionalidad con la atracción visual.
- Embalajes: Una táctica es utilizar envases que sean convenientes, atractivos y que protejan la calidad del producto. La elección de envases prácticos y atractivos puede hacer que la melaza sea más atractiva para los consumidores surcoreanos y puede contribuir al éxito de las exportaciones. Además, un envase adecuado protegerá la calidad del producto durante todo el proceso de transporte y almacenamiento.
- Diseño: Una acción efectiva en el diseño de producto para exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur es la siguiente:

Adaptación de Sabor o Variante Específica: Dado que los gustos y preferencias culinarias pueden variar según la región y el mercado, una acción importante es

considerar la posibilidad de adaptar el sabor o desarrollar una variante específica de la melaza de caña de azúcar que sea especialmente atractiva para el mercado surcoreano.

- Etiquetado comercial: Una táctica específica para el etiquetado comercial al exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur podría ser la siguiente:

Destacar las Propiedades Saludables: En Corea del Sur, hay un creciente interés en la alimentación saludable y productos naturales. Por lo tanto, una táctica efectiva sería destacar las propiedades saludables de tu melaza de caña de azúcar en la etiqueta.

- Historia: Aunque la historia en sí misma no suele ser un factor determinante al exportar productos como la melaza de caña de azúcar, se implementará una estrategia a largo plazo que incluya elementos históricos para aumentar el interés y la conexión con el mercado surcoreano como la siguiente:

Eventos Culturales y Ferias: Participar en eventos culturales y ferias gastronómicas en Corea del Sur donde se comparta la historia y la tradición de la melaza. Esto puede incluir demostraciones de producción en vivo o charlas sobre la historia de la melaza.

SOPORTE

- Entrega: Una estrategia a largo plazo para la entrega al exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur es crucial para garantizar una cadena de suministro eficiente y satisfacer las expectativas de los clientes en el mercado surcoreano como la siguiente.

Gestión de Inventario Eficiente: Utilizar sistemas de gestión de inventario avanzados para mantener un control preciso de los niveles de stock en todos los puntos de la cadena de suministro, desde el lugar de producción hasta el destino final.

- Canal de distribución: Una acción específica para el canal de distribución al exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur podría ser:

Alianza con Minoristas en Línea de Alimentos Saludables: Contactar minoristas en línea para explorar oportunidades de colaboración. Proporcionar información detallada sobre tu melaza de caña de azúcar, sus beneficios y su historia. Esta acción permite llegar directamente a un público interesado en alimentos saludables a través de canales de distribución en línea, aprovechando la conveniencia y la accesibilidad de las compras en línea en Corea del Sur.

- Garantía: Una estrategia a largo plazo de garantía para exportar melaza de caña de azúcar a Corea del Sur es esencial para ganar la confianza de los consumidores surcoreanos y construir una reputación sólida en el mercado como la siguiente:

Garantía de Calidad y Satisfacción del Cliente a Largo Plazo: Asegurar que el proceso de producción cumple con estándares internacionales de calidad y seguridad alimentaria, como las normativas de la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos) y las normas ISO (Organización Internacional de Normalización). Además de demostrar el compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente en el mercado surcoreano, lo que puede ayudar a construir una sólida base de clientes leales y a mantener una buena reputación en el mercado a lo largo del tiempo.

Análisis del cuadro de Factores de Exportación:

A partir del diagnóstico de factores de potencial de exportación se puede decir que la Melaza de Caña de Azúcar posee un alto grado de posibilidad de exportación, esto se debe

a que en tres de los cinco factores para medir el potencial de exportación que fueron evaluados arrojó un nivel de posibilidad alta, mientras que los dos restantes una posibilidad media, lo que demuestra que posee un alto grado de potencial de exportación, así como a la vez da a conocer los diferentes aspectos en los que se debe de mejorar, pero en general se observa que la posibilidad de exportación es alta, dado que son pocos los aspectos a mejorar.

Al analizar la capacidad productiva se puede decir que es alta, ya que en el país existen aproximadamente 7,000 productores de caña los cuales están concentrados en 6 ingenios en todo el país con una capacidad productiva de más de 220,000 toneladas métricas de melaza de caña de azúcar, lo cual nos lleva a la capacidad de rentabilidad que es alta, puesto que todo lo que se produce se termina vendiendo local e internacionalmente.

En cuanto a Capacidad de Movilidad se dice que posee una capacidad media, ya que la melaza puede transportarse con facilidad, puesto que no necesita una temperatura controlada en su totalidad, es decir no requiere de un contenedor o equipo refrigerado para su movilidad.

Al hablar de adaptabilidad técnica se dice que posee un potencial medio, ya que en los países difiere el uso que se le da al producto, ya que esto varía según la calidad que la melaza de caña posee, así será el uso final que se le dará en el país de destino, en su gran mayoría se utiliza como endulzante.

La capacidad de comercialización es alta, en Corea del Sur la melaza de caña de azúcar es muy solicitada, ya que existen empresas que la adquieren para luego comercializar localmente e inclusive re-exportar hacia otros países, por ello la melaza de caña de azúcar en la República de Corea del Sur es un mercado en crecimiento.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA DE PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA: MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA COREA DEL SUR.

Se conocerán los objetivos a lograr en el capítulo III, por medio de diversas informaciones brindadas en la entrevista y datos obtenidos de los años 2014 hasta 2020.

3.1. Decisiones de mercado

3.1.1. Estudio de mercado

Según los datos brindados por el Observatorio de Complejidad Económica (OEC) nos dice "En 2021, Corea del Sur importó \$73,6M en Melaza, convirtiéndose en el importador número 5 de Melaza en el mundo. En el mismo año, la melaza de caña de azúcar fue el producto número 578 más importado en Corea del Sur". (2018).

La economía surcoreana en los últimos treinta años ha experimentado uno de los crecimientos económicos más espectaculares de la historia, posee un superávit comercial, cuenta con una inflación estable y una tasa de desempleo baja.

Tabla 7. Estudio de Mercado de la República de Corea del Sur.

Estudio de mercado:	Comportamiento del consumidor	Factores demográficos	Números de hogares es de 23.472.395
			Composición de familias destacan los valores y el respeto a los mayores de edad.
			Ingreso, gastos y ahorro por familia disponible neto ajustado promedio es de 24,590 USD al años
			Hombres es del 50,08%
			Mujeres es del 50,06%

		Edades 15 hasta 64 años es el mayor porcentaje de 71,46%
		Origen de la etnia; sus grupos son de coreanos y una pequeña parte de chinos.
Psicográficos		Lugar de compra, Namdaemun es el principal mercado de la capital coreana, donde se puede comprar cosas ya sean importadas o locales; situada en el centro de Seúl.
		Tendencias según los datos de Euromonitor, presenta una alta sensibilidad en temas de marcas donde involucren beneficios para la salud y valoran el servicios post venta.
		La actividad principal de los coreanos son las industrias textiles, automovilística, la naval, la electrónica y la siderúrgica.
		Los productos que más compra son combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, Máquina eléctrica y electrónica, Maquinaria, electrodomésticos y piezas, Químicos inorgánicos y Minerales y cenizas.
		Productos que menos compran son los queso, artículos de lujo, carnes de res y vehículos de gran tamaño
Comercial	Mercado a nivel sector y a nivel producto	Tamaño \$154k en Melaza de caña de azúcar
		Las últimas tendencia entre agosto 2022-agosto de 2023 las exportaciones de la República de Corea del Sur de la Melaza de caña de azúcar tuvieron un incremento \$10k (500%) desde \$2k a \$12k.
		Los principales clientes que la República de Corea del Sur exporta Melaza de azúcar es Italia (\$147k), Emiratos Árabes Unidos (\$3,32k), Paraguay (\$3,05k), Estados Unidos (\$423), y Países Bajos (\$368)
		Consumidores ya que personas que quieren fortalecer la salud ya que la melaza de caña de azúcar es fuente de potasio, calcio, hierro ácido fosfórico, entre otros.

Precios van desde US \$0 y US \$0.45 por libra.

Productos; Salsa y aderezos, dulces y confitería, bebidas alcohólicas, panadería y pastelería, alimentación animal, productos de salud y bienestar.

Competidores Estructura.

India: Competencia perfecta.

Gremios

India:

- Asociación de Productores de Azúcar de la India (ISMA)
- Consejo de Promoción de Exportaciones de Azúcar y Alcohol (ASEC)
- Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresariales
- Asociación de la Industria de la Melaza de la India.

Australia:

- Cámara de Comercio de Australia
- Consejo de Exportación de Azúcar de Australia (ASMC)
- Federación Nacional de Agricultores de Australia (NFF)
- Australian Melaza Industry Association (AMIA).

Indonesia:

- Asociación de Productores de Azúcar de Indonesia (APRIN)
- Cámara de Comercio e Industria de Indonesia (KADIN)
- Asociación de Agricultores de Indonesia (HKTI)
- Consejo de Exportadores de Azúcar e Industrias Relacionadas de Indonesia (AGI).

Tailandia:

- Federación de Industrias de Azúcar de Tailandia
 - Cámara de Comercio de Tailandia
 - Asociación de Agricultores de Tailandia
 - Consejo de Exportadores de Azúcar y Productos Relacionados de Tailandia.
-

Cantidad (2022);

India: 1.675.096 toneladas, Indoneisa: 605.213 toneladas, Australia: 403.484 toneladas y Tailandia: 125.532 toneladas.

Principales competidores; India, Australia, Indonesia y Tailandia.

Precios.

India: Entre \$0.19 y \$1.11 por libra(lb).

Australia: Entre \$0.41 y \$2.68 por libra(lb).

Indonesia: Entre \$0.11 y \$0.14 por libra(lb).

Tailandia: Entre \$0.27 y \$0.74 por libra(lb).

Ventajas competitivas.

India:

- Producción estable.
- Costos competitivos.
- Diversidad y calidad.
- Infraestructura eficiente.
- Cumplimiento normativo.
- Enfoque en productos naturales
- Experiencia en la industria.

Australia:

- Estándares de calidad.
- Prácticas agrícolas sostenibles.
- Acceso a mercados internacionales.
- Infraestructura logística eficiente.
- Proximidad a mercados clave.
- Estabilidad política y económica.
- Fuentes confiables de materias primas.

Indonesia:

- Amplia producción de caña de azúcar.
- Costos de producción competitivos.
- Clima favorable para la agricultura.
- Acceso estratégico a mercados asiáticos.
- Infraestructura portuaria desarrollada.
- Experiencia en la industria azucarera.
- Diversidad en la producción agrícola.

Tailandia:

- Producción significativa de caña de azúcar
 - Costos de producción competitivos
 - Clima propicio para la agricultura
-

-
- Acceso estratégico a mercados asiáticos
 - Infraestructura portuaria desarrollada
 - Experiencia en la industria azucarera
 - Diversidad en la producción agrícola
 - Estabilidad política y económica
-

Fuentes de consulta: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro; (Guía De Mercado: Corea Del Sur, 2017), (Qué Comprar En Corea Del Sur - Productos Típicos, n.d.), (Precios, Tendencias E Información | Estadísticas De Alimentos Y Agricultura En, n.d.), (Organismo Mundial Del Comercio, 2021), (Llegar Al Consumidor Coreano - Santandertrade.com, n.d.), (World Economic Outlook Databases, n.d.), (Trade Map, n.d.).

I. Comportamiento del consumidor.

Características Generales:

El mercado surcoreano es complicado, debido a la diferencias culturales, de idioma, hábitos sociales y distancia geográfica. El comportamiento del consumidor de melaza en la República de Corea del Sur es un aspecto crucial para entender cómo comercializar y promocionar este producto en ese mercado.

- **Gustos y Preferencias:** Los consumidores coreanos pueden tener preferencias específicas en cuanto a la calidad de melaza que consumen, la calidad de la melaza se mide en grados Brix, a menos grado Brix significa que lleva más agua. Hay parámetros internacionales que se usan de referencia para medir la calidad de la melaza, estos dicen que: Si la melaza que se entrega es de más de 87° Brix es de buena calidad, pero si por lo contrario es inferior a 85° Brix es menor la calidad de la melaza.
- **Usos y Aplicaciones:** El consumidor coreano puede utilizar la melaza en una variedad de aplicaciones como:

En la ganadería: La melaza se utiliza como suplemento alimenticio para el ganado en la República de Corea del Sur, debido a que contiene mega calorías, azúcares solubles, y proteína, es rica en minerales, niacina y ácido pantoténico que son de gran importancia por su alto nivel energético capaz de cubrir sus necesidades y a un costo económicamente muy atractivo.

Producción de alcohol: Específicamente en la elaboración de bebidas alcohólicas destiladas, como el soju. El soju es una bebida alcohólica tradicional coreana, similar al vodka, y es ampliamente consumida en Corea del Sur. La melaza se utiliza en el proceso de fermentación y destilación de esta bebida³¹.

Salsas y Aderezos: La melaza se utiliza para preparar salsas y aderezos en la cocina coreana. Por ejemplo, se mezcla con otros ingredientes para hacer salsas agrídulces o condimentos para platos como bulgogi (carne a la parrilla) y dakgangjeong (pollo frito coreano)³².

Medicina Tradicional: En la medicina tradicional coreana, la melaza se ha utilizado a lo largo de la historia por sus posibles beneficios para la salud. Se cree que tiene propiedades fortificantes y puede utilizarse en remedios caseros.

Competitividad: Existe una variedad en la oferta y demanda polarizada en los precios. Comercio polarizado (con apertura a los nuevos negocios y horarios comerciales sin límites, entre otros).

Corea del Sur importa melaza principalmente de: India (\$38,4M), Australia (\$21,1M), Indonesia (\$10,1M), Tailandia (\$2,28M), y Vietnam (\$657k). (Observatorio de Complejidad Económica (OEC), 2018)

³¹ <https://spanish.korea.net/NewsFocus/FoodTravel/view?articleId=219062>

³² <https://www.gastronomiavegana.org/recetas/salsas-orientales-basicas/>

Homogeneidad: núcleos urbanos muy grandes con poca dispersión, provocando una variedad geográfica del consumidor, así como a su vez conlleva a la existencia de gustos y preferencias más homogéneos entre las personas que conforman estos núcleos urbanos.

II. Perfil comercial.

Tabla 8. LRFC. Evaluación a nivel general del país.

Logístico	Marítimo	Puertos:
		<ul style="list-style-type: none"> ● Puerto de Busan ● Puerto de Incheon ● Puerto de Ulsan ● Puerto de Gwangyang ● Puerto de Pyeongtaek-Dangjin ● Puerto de Masan ● Puerto de Gunsan ● Puerto de Mokpo
		Rutas:
		<ul style="list-style-type: none"> ● Ruta Marítima Busan-Shanghai ● Ruta Marítima Busan-Tokio ● Ruta Marítima Incheon-Qingdao ● Ruta Marítima Incheon-Tianjin ● Ruta Marítima Ulsan-Yokohama ● Ruta Marítima Gwangyang-Kaohsiung ● Ruta Marítima Pyeongtaek-Dangjin-Hong Kong ● Ruta Marítima Mokpo-Osaka
		Costo:
		<ul style="list-style-type: none"> ● Impuesto de Terminal Marítima ● Impuesto de Uso de Instalaciones Portuarias ● Impuesto de Tarifas de Amarre ● Impuesto de Registro de Buques ● Impuesto de Inspección y Cuarentena Marítima ● Impuesto sobre Carga y Descarga de Mercancías ● Impuesto sobre Servicios Portuarios ● Impuesto sobre el Consumo de Combustible Marítimo ● Impuesto sobre la Transferencia de Buques ● Impuesto sobre Equipos de Navegación
		Zonas económicas:

-
- Zona Económica en el Puerto de Busan
 - Zona Económica en el Puerto de Incheon
 - Zona Económica en el Puerto de Ulsan
 - Zona Económica en el Puerto de Gwangyang
 - Zona Económica en el Puerto de Pyeongtaek-Dangjin
 - Zona Económica en el Puerto de Masan
 - Zona Económica en el Puerto de Gunsan
 - Zona Económica en el Puerto de Mokpo
-

Terrestre

Puertos:

- Puerto Terrestre de Dorasan
 - Puerto Terrestre de Gyeonggi-Kaesong
 - Puerto Terrestre de Paju
 - Puerto Terrestre de Incheon
 - Puerto Terrestre de Gimpo
 - Puerto Terrestre de Gwangmyeong
 - Puerto Terrestre de Gyeonggi-Goyang
 - Puerto Terrestre de Gyeonggi-Incheon
 - Puerto Terrestre de Ganghwa
 - Puerto Terrestre de Gyeonggi-Yangju
-

Rutas/ carreteras:

- Autopista Gyeongbu (경부고속도로)
 - Autopista Honam (호남고속도로)
 - Autopista Gyeongin (경인고속도로)
 - Autopista Jungbu (중부고속도로)
 - Autopista Yeongdong (영동고속도로)
 - Autopista Donghae (동해고속도로)
 - Autopista Gyeongbu Express (경부고속도로)
 - Autopista Seohaean (서해안고속도로)
 - Autopista Jungang (중앙고속도로)
 - Autopista Sejong (세종고속도로)
-

Costo:

- Impuesto de Peaje de Carreteras
 - Impuesto de Entrada a Áreas Restringidas
 - Impuesto de Uso de Puentes y Túneles
 - Impuesto de Vehículos
 - Impuesto de Circulación de Vehículos
 - Impuesto de Estacionamiento
 - Impuesto de Emisión de Gases de Vehículos
 - Impuesto de Inspección de Vehículos
-

Zonas económicas:

- Zona Económica de Seúl
-

-
- Zona Económica de Busan-Jinhae
 - Zona Económica de Gyeonggi
 - Zona Económica de Ulsan
 - Zona Económica de Incheon
 - Zona Económica de Gyeongsang del Sur
 - Zona Económica de Gyeongsang del Norte
 - Zona Económica de Jeolla del Sur
 - Zona Económica de Jeolla del Norte
 - Zona Económica de Gangwon
-

Aéreo

Puertos:

- Aeropuerto Internacional de Incheon (ICN)
 - Aeropuerto Internacional de Gimpo (GMP)
 - Aeropuerto Internacional de Gimhae (PUS)
 - Aeropuerto Internacional de Jeju (CJU)
 - Aeropuerto Internacional de Daegu (TAE)
 - Aeropuerto Internacional de Yangyang (YNY)
 - Aeropuerto Internacional de Muan (MWX)
 - Aeropuerto Internacional de Ulsan (USN)
 - Aeropuerto Internacional de Cheongju (CJJ)
 - Aeropuerto Internacional de Gunsan (KUV)
-

Rutas:

- Ruta Aérea Seúl-Incheon a Tokio-Narita
 - Ruta Aérea Seúl-Gimpo a Shanghai-Pudong
 - Ruta Aérea Busan a Beijing-Capital
 - Ruta Aérea Incheon a Los Ángeles
 - Ruta Aérea Gimpo a Osaka-Kansai
 - Ruta Aérea Jeju a Hong Kong
 - Ruta Aérea Incheon a Singapur-Changi
 - Ruta Aérea Seúl-Incheon a Nueva York-JFK
 - Ruta Aérea Busan a Bangkok-Suvarnabhumi
 - Ruta Aérea Incheon a Frankfurt
-

Costo:

- Impuesto de Salida Internacional
 - Impuesto de Seguridad
 - Impuesto de Desarrollo de Infraestructuras de Transporte
 - Impuesto de Mejora de Servicios Aéreos
 - Impuesto de Inspección Agrícola y Forestal (20% de exención de impuesto)
 - Impuesto de Cuarentena Animal y Vegetal
 - Impuesto de Desarrollo de Aeropuertos Regionales
 - Impuesto de Promoción de Turismo Internacional
-

Zonas económicas:

-
- Seúl
 - Incheon
 - Busan
 - Gimpo
 - Jeju
 - Daegu
 - Gwangju
 - Ulsan
 - Muan
 - Yangyang
-

Regulatorio

Instituciones

Agrícolas:

- Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales (MAFRA)
 - Corporación de Promoción Agrícola de Corea (KAPC)
 - Corporación de Granjas de Corea (KFC)
 - Agencia de Seguros Agrícolas de Corea (KAIA)
 - Instituto Nacional de Investigación Agrícola y de Alimentos (NIFA)
 - Centro de Investigación Agrícola Rural (RDA)
 - Centro de Desarrollo Agrícola y Rural (ARDC)
 - Instituto de Desarrollo Rural de Corea (KIRD)
 - Instituto de Investigación Forestal de Corea (KFRI)
 - Instituto Nacional de Ciencia y Tecnología para Agricultura (NAASAT)
-

Salud:

- Ministerio de Salud y Bienestar Social (MOHW)
 - Administración de Alimentos y Medicamentos de Corea (KFDA)
 - Instituto de Investigación de la Salud Pública de Corea (KIPH)
 - Instituto Nacional del Cáncer (NCI)
 - Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades de Corea (KCDC)
 - Hospital Nacional de Corea (NHIS)
 - Agencia Nacional de Seguros de Salud de Corea (NHIS)
 - Centro de Promoción de la Salud de Corea (KHPA)
 - Centro de Bienestar Mental de Corea (KMHC)
 - Instituto Nacional de Investigación de Salud y Desarrollo (NIHD)
-

Aduanas:

- Administración de Aduanas de Corea (KCS)
 - Oficina de Aduanas de Incheon
 - Oficina de Aduanas de Busan
-

-
- Oficina de Aduanas de Gwangyang
 - Oficina de Aduanas de Ulsan
 - Oficina de Aduanas de Pusan Newport
 - Oficina de Aduanas de Gimhae
 - Oficina de Aduanas de Mokpo
 - Oficina de Aduanas de Pyeongtaek-Dangjin
 - Oficina de Aduanas de Seúl Main
-

Economía:

- Ministerio de Estrategia y Finanzas (MOSF)
 - Banco de Corea (BOK)
 - Comisión de Servicios Financieros (FSC)
 - Agencia de Promoción de Inversiones y Comercio de Corea (KOTRA)
 - Comisión de Comercio Justo de Corea (KFTC)
 - Agencia de Desarrollo de Tecnología Industrial de Corea (KOTEC)
 - Instituto de Investigación de Economía de Corea (KERI)
 - Oficina Nacional de Estadísticas de Corea (KOSTAT)
 - Instituto de Desarrollo de Empresas de Corea (KDI)
 - Agencia de Seguros de Crédito a la Exportación de Corea (KEIA)
-

Ventanilla única de comercio exterior:

- KCS Single Window
-

Medicinas y alimentos:

- Ministerio de Alimentos y Medicamentos de Corea (KFDA)
 - Instituto de Investigación de Alimentos y Medicamentos de Corea (KRIBB)
 - Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades de Corea (KCDC)
 - Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales (MAFRA)
-

Regulaciones sobre etiquetado, envase, empaque y embalaje:

- Regulaciones sobre Etiquetado de Alimentos
 - Regulaciones sobre Envases de Alimentos
 - Regulaciones sobre Empaques de Productos
 - Regulaciones sobre Embalajes de Exportación
 - Normativas sobre Etiquetado de Medicamentos
 - Normativas sobre Envases de Medicamentos
 - Requisitos de Etiquetado para Productos Cosméticos
 - Normas de Empaque para Dispositivos Médicos
 - Directrices sobre Etiquetado para Productos Químicos
-

-
- Normativas sobre Envases y Etiquetas de Productos Agrícolas
-

Documentos que presentar para la importación:

- Factura Comercial
 - Lista de Empaque (Packing List)
 - Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)
 - Certificado de Origen
 - Certificado Sanitario
 - Certificado Fitosanitario
 - Licencia de Importación
 - Documento de Declaración Aduanera
 - Seguro de Carga
 - Documentos Específicos del Producto
-

Documentos que presentar para la exportación:

- Factura Comercial
 - Lista de Empaque (Packing List)
 - Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)
 - Certificado de Origen
 - Certificado Sanitario
 - Certificado Fitosanitario
 - Licencia de Exportación
 - Documento de Declaración Aduanera de Exportación
 - Póliza de Seguro de Carga
 - Documentos Específicos del Producto
-

Barreras no
arancelarias

Intervención del gobierno:

- Restricciones Cuantitativas
 - Licencias de Importación
 - Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias
 - Normativas Ambientales
 - Requisitos de Etiquetado
 - Inspecciones Aduaneras Rigurosas
 - Normativas de Embalaje
 - Procedimientos de Evaluación de Conformidad
 - Restricciones de Cuotas
 - Requisitos Específicos para Certificación y Homologación
-

Normas nacionales:

- Normativas Sanitarias y Fitosanitarias
 - Requisitos de Etiquetado
 - Normativas Ambientales
 - Normas de Calidad y Seguridad del Producto
 - Requisitos de Embalaje
-

-
- Procedimientos de Evaluación de Conformidad
 - Normativas de Seguridad
 - Requisitos de Homologación y Certificación
 - Estándares Técnicos
 - Normativas Laborales y Sociales
-

Reglamentos técnicos:

- Reglamentos de Calidad y Seguridad del Producto
 - Normas Técnicas y Especificaciones
 - Requisitos de Etiquetado Técnico
 - Reglamentos de Homologación y Certificación
 - Procedimientos de Evaluación de Conformidad
 - Normativas de Seguridad
 - Estándares de Fabricación
 - Directrices de Inspección
 - Normativas Ambientales Relacionadas con la Producción
 - Requisitos Específicos de Producción y Diseño
-

Fiscal

Barreras
arancelarias

Arancel:

- Productos Industriales (8%)
 - Productos Agrícolas (entre 30% y 50%) excepto ajos (360%), castañas (219%), cebollas (135%)
 - Productos para uso educativo, software, maquinaria y materiales de alta tecnología (Exentos de impuestos o régimen reducido)
 - Cerveza y Whisky (30%)
 - Cigarrillos (40%)
 - Vehículos importados (10%)
 - Importación de artículos personales (entre 25% y 65%)
-

Impuestos locales IVA:10%

Renta:

Tasas impositivas progresivas:

- Hasta 12 millones de wones: 6%
- 12-46 millones de wones: 15%
- 46-88 millones de wones: 24%
- 88-300 millones de wones: 35%
- Más de 300 millones de wones: 38%

- Impuesto especial agrícola y pesquero – 20% de exención de impuesto

- Impuesto local – 10% de impuesto corporativo

-
- Impuesto al residente (impuesto local) – 10% impuesto a la empresa o impuesto por ingreso personal
 - Impuesto a las adquisiciones (bienes inmuebles) – 3,6% del precio de compra (incluye impuesto a la educación)
 - Impuesto a la tierra – 0,2% - 0,5% del precio de tierra
 - Impuesto a la propiedad 0,3% - 7%
 - Impuesto sobre consumo específico en una serie de artículos para clientes y artículos de lujo, incluyen joyería, piel, equipo de golf, aire acondicionado, televisores, videocámaras, entre otros. Las tasas se encuentran entre 10% y 30%.
 - 5% de un impuesto de inscripción y 2% de un impuesto de adquisición aplicada a todos los vehículos de pasajeros (en caso sean importados o producidos en el país).
-

Cultural

Estrategia de negociación

Posiciones de partida y quiebre:

Posiciones de Partida:

Enfoque Cooperativo en Comercio Colaboración Tecnológica:

- Cooperación en Investigación y Desarrollo
- Incentivos a Inversiones Extranjeras
- Promoción de Turismo

Quiebre con Corea del Sur:

- Imposición de Barreras Comerciales
 - Retirada de Acuerdos Comerciales
 - Restricciones Tecnológicas
 - Suspensión de Colaboración en Investigación
 - Limitaciones a Inversiones Extranjeras
-

Concesiones:

- Flexibilidad en Acuerdos Comerciales
 - Ofertas en Transferencia Tecnológica
 - Compromisos en Inversiones
 - Colaboración en Proyectos de Investigación
 - Ajustes en Políticas Migratorias
 - Incentivos Fiscales
 - Reducción de Barreras Administrativas
 - Concesiones en Acceso a Mercados
 - Cooperación en Seguridad Regional
 - Compromisos en Temas Ambientales
-

Normas de protocolo

Saludo:

- Anjung Baegi (Arco de 30 Grados)
 - Ae-gyo Bow (Saludo con una Sonrisa)
 - Mano Sobre Mano
 - Seot Bang Jeolgi (Saludo con Ambas Manos Extendidas)
 - Annyeong Haseyo (Hola)
-

Forma de dirigirse:

- Utiliza títulos y apellidos
 - Emplea títulos formales como "Nim" (님) para expresar respeto.
 - Usa títulos profesionales como "Sajang" (사장) o "Bu-jang" (부장) según la jerarquía.
 - Considera la edad y utiliza términos como "Sunbae" (선배) para mayores en la industria.
 - Evita el uso excesivo de nombres personales en entornos empresariales.
 - Ajusta el nivel de formalidad según la situación y relación.
 - Observa y adapta tu lenguaje según las señales culturales.
-

Regalos:

- Productos locales de calidad.
 - Artículos de marca reconocida.
 - Sets de té o café de alta calidad.
 - Productos de belleza de marcas respetadas.
 - Arte y artesanía tradicional coreana.
 - Alcohol de calidad como whisky o vino.
 - Sets de escritura elegantes.
 - Agendas o artículos de oficina de marca.
 - Tarjetas de regalo de tiendas de lujo.
 - Presentación atractiva con envolturas y tarjetas de saludo elegantes
-

Fuente: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro., con método de diagnóstico de exportación e información brindada; (Banco De Corea, n.d.), (LAINEZ V., 2019), (Impuestos En Corea Del Sur – Análisis Completo, 2023),(Los Principales Puertos De Carga De Corea Del Sur - Clearcust.com, n.d.), (Corea Del Sur: Fiscalidad, n.d.),(Guía De Mercado COREA DEL SUR, 2010), (Servicios Aduanales, n.d.), (Trade map, n.d.).

III. Localización y Selección de Canales de Acceso al Mercado.

Análisis de selección de canal de internacionalización.

➤ Criterios de mercado

1. Necesidad de continuidad a largo plazo en el mercado

¿Es un mercado en el que debe seguir a largo plazo? ¿Es muy importante para el futuro de su empresa? Por el contrario, ¿puede que en el futuro tenga que cambiar de país destino?

Necesidad de continuidad a LP en el mercado alta, **baja**, no procede

2. Número de clientes potenciales en el mercado

¿Son muchos los clientes potenciales de su empresa en el mercado? ¿Son, por el contrario, pocos en número los clientes potenciales?

Número de clientes potenciales en el mercado alta, **baja**, no procede

3. Concentración del poder de compra

¿Está muy concentrado el poder de compra en pocos clientes? O ¿está, por el contrario, disperso en muchas unidades de decisión o clientes?

Concentración del poder de la compra alta, **baja**, no procede

4. Concentración geográfica de los compradores

¿Hay alta concentración geográfica de los compradores? ¿en una ciudad o en una región concreta?

Concentración geográfica de los compradores alta, **baja**, no procede

5. Estabilidad del mercado

¿Estamos en mercados o sectores que tienen una alta estacionalidad de ventas? ¿Hay ciclos muy marcados de actividad? ¿es, por el contrario, un mercado regular a lo largo del ciclo o del año?

Estabilidad del mercado

alta, **baja**, no procede

6. Coste del equipo interno de ventas

¿Es muy costoso el mantenimiento de un equipo de ventas propio en términos de sueldos, gastos de viaje, instalación de oficina? ¿Es por el contrario, de importancia relativamente baja para el tipo de producto que vendemos?

Coste del equipo interno de ventas

alta, **baja**, no procede

➤ Criterios de producto

1. Complejidad técnica del sector/producto

¿Es un producto o sector que puede considerarse complejo desde el punto de vista técnico? ¿necesita soporte o apoyo técnico en la venta o el mantenimiento? ¿necesita conocimientos especializados? ¿precisa formación técnica del producto?

Complejidad técnica del sector/producto

alta, **baja**, no procede

2. Necesidad de proteger la propiedad técnica del producto

¿Tiene el producto en su proceso un know how que debe protegerse? ¿Es fácil de imitar o difícil de proteger? ¿Hay competidores que pueden aprender las diferencias con facilidad? ¿Puede, por el contrario, no tener ninguna importancia?

Necesidad de proteger la propiedad técnica del producto

alta, **baja**, no procede

3. Grado de innovación y cambio en el sector

¿Es un sector con alto nivel de cambio y de innovación? ¿Cambian los procesos, la tecnología o los productos? ¿Se puede saber claramente hacia dónde va en el futuro? ¿Es un sector estable, sin grandes cambios?

Grado de innovación del sector alta, **baja**, no procede

4. Nivel de asistencia técnica necesaria

¿Es un producto/sector con necesidades de asistencia técnica? ¿Es este un factor importante? ¿Debe prestarse con cuidado? ¿supone un elemento diferencial que puede hacer variar mucho la fórmula en el futuro?

Nivel de asistencia técnica necesaria alta, **baja**, no procede

5. Margen de rentabilidad disponible

¿Disponemos de un producto con alto margen de rentabilidad respecto a su coste variable? ¿Cuándo se puede vender su gama bien? ¿es, por el contrario, un producto con poco margen que debe venderse en grandes cantidades?

Margen de rentabilidad disponible alta, **baja**, no procede

6. Repercusión del coste de transporte por unidad

¿Supone el transporte una parte importante del precio final? ¿influye mucho en las fórmulas de entrega (sólo cargas completas, etc.)? ¿es, por el contrario, una pequeña parte que no influye mucho en la operación?

Repercusión del coste de transporte por unidad **alta**, baja, no procede.

Los criterios de cada uno se podrán apreciar en los anexos 9.

Tabla 9. Cuadro de análisis de selección de canal de internacionalización.

Criterios			Exportación indirecta	Agentes (o comisionista)	Distribuidores importadores	sucursales	Licencias/ franquicias	Joint Venture	filial
	Necesidad de continuidad a largo plazo en el mercado	Alta		0	0	1	2	2	2
	Baja	x	2	3	2	0	1	0	0
Número de clientes potenciales en el mercado	Alta		0	0	3	1	0	2	2
	Baja	x	0	3	1	3	0	0	0
Concentración del poder de compra	Alta		0	2	0	3	0	0	2
	Baja	x	1	0	3	0	2	2	1
Concentración geográfica de los compradores	Alta		0	2	0	3	0	0	2
	Baja	x	1	1	3	0	0	2	1
Estacionalidad de los mercados	Alta		2	2	1	0	0	0	0
	Baja	x	0	0	1	1	1	1	1
Costo del equipo interno de ventas	Alta		1	2	2	0	2	1	0
	Baja	x	0	0	0	3	0	2	3

Complejidad técnica del sector	Alta		0	0	1	2	3	2	3
	Baja	x	2	3	2	0	0	0	0
Necesidad de proteger la propiedad técnica del producto	Alta		0	0	1	2	2	1	3
	Baja	x	1	2	2	2	0	0	0
Grado de innovación y cambio en el sector	Alta		0	0	1	2	2	2	3
	Baja	x	1	2	2	1	2	1	0
Nivel de asistencia técnica necesaria	Alta		0	0	0	1	2	2	3
	Baja	x	1	3	2	1	0	0	1
Margen de rentabilidad disponible	Alta		0	1	2	3	2	2	3
	Baja	x	2	2	1	0	0	0	0
Repercusión del coste de transporte por unidad	Alta	x	0	1	2	2	2	2	2
	Baja		1	2	3	2	0	0	0
resultados			11	20	21	13	8	10	9

Fuente: Elaboración propia. Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro.

Análisis.

Según los datos obtenidos en la matriz anterior se obtuvo que las puntuaciones más elevadas pertenecen a las columnas de: Agentes (o comisionista) con un puntaje de 20 y Distribuidores importadores con 21 puntos, por lo tanto, el canal que se decidió que la forma de acceso al mercado es por medio de distribuidores importadores debido a que estos, pueden comprar grandes volúmenes de productos y asegurar un flujo constante de venta además la relación es más directa, lo que pueden facilitar la comunicación y la gestión de la relación comercial.

IV. Cadena de Precios de Exportación.

La Oferta nacional y demanda internacional en 2022 país exportador: República de Corea del Sur; 170310- Melaza de caña de azúcar su incremento anual de participación en el mercado mundial es del 27.19%; y las exportaciones de esta van por los 97 miles de USD. Según datos de Trade Map.

El Centro mundial de abastecimiento de productos agroalimentarios que ayuda a las empresas a adquirir un conocimiento de cómo es la evolución de los mercados globales de manera segura y confiable, TRIDGE; nos muestra las principales importaciones de la República de la Corea del Sur bajo la subpartida 170310 el valor de las exportaciones desde el 2015 hasta el 2020.

Tabla 10. Principales importaciones de la República de Corea del Sur bajo la subpartida 170310.

Exportador	Importador	Valor	de	export	aciones		
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Corea del	países bajos	\$6.5K	\$11.3K	\$31.4K	\$28.8K	\$37.2K	\$82.2K
Sur	Italia	\$2.0K	\$10.9K	\$30.0K	\$28.8K	\$37.2K	\$76.2K

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos Tridge, Información brindada TRIDGE, evolución de los mercados globales³³.

En 2020, las exportaciones de la República de Corea del Sur aumentaron en 6.1% mientras que las importaciones crecieron en un 18,9%. Según noticias locales de la República de Corea del Sur sobre la melaza de caña de azúcar, nos dice; que los alimentos procesados en plantas, como la melaza de caña de azúcar, que se consideraron inadecuados para la alimentación a través de la inspección aduanera, pueden reciclarse como alimento. El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales y el Ministerio de Seguridad Alimentaria y Farmacéutica anunciaron el día 2 de mayo de 2022, que habían aprobados por primera vez utilizar 400 t de melaza como pienso³⁴, que corría peligro de ser desechada por falta de azúcar contenido. La melaza es el jugo que queda después de extraer el azúcar de la remolacha azucarera y la caña de azúcar, y se utiliza como ingrediente de condimento en los alimentos. El monto aprobado es equivalente a 89 millones de wones. De acuerdo con la normativa sobre manipulación de alimentos importados no conforme, en principio, el alimento debe ser devuelto al país exportador o sacado a un tercer país. Siendo así una disminución de ello.

V. Promoción internacional.

³³<https://www.tridge.com/es/trades/data?code=170310&reporter=KR&partner=WL&flow=e&classification=HS201>

2

³⁴ Alimento seco que se da a los ganados.

Dentro de los TLC en vigencia por la República de Corea del Sur, hay algunos países que gozan del 0% de tarifa preferencial como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, tarifa que se aplica de la cuota asignada como contingente. En el caso de El Salvador se cuenta con una desgravación lineal en 16 cortes anuales.

VI. Transporte y Logística

La logística de exportación de melaza de caña de azúcar hasta su destino final a la ciudad de Corea del sur, Busan, será en transporte multimodal. Se determinó utilizar el INCOTERM FOB, donde la responsabilidad de la empresa termina cuando se dispone la carga en el buque del puerto de Busan, en la República de Corea del Sur.

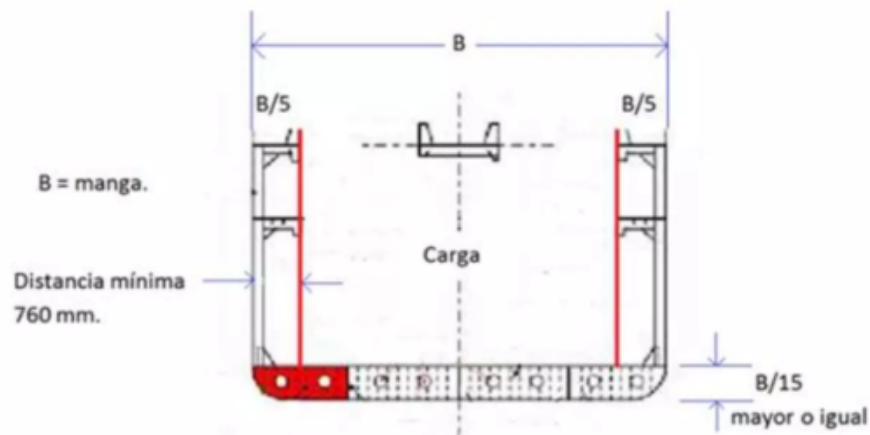
La transportación de melaza de caña de azúcar hacia su destino se realizará por medio de buques tanqueros los cuales están diseñados para transportar sustancias líquidas estos tanqueros son llamados CHEM STAR 1 donde dentro de ellos hay ciertas cantidades de tanques donde cada uno están conectados por conductos. La longitud del buque es de aproximadamente unos 160 metros de eslora. Se denomina tipo 1 porque son tanques químicos que transportan productos muy riesgosos.

Imagen 1. Abasteciendo de melaza de caña de azúcar a CHEM STAR 1.



Fuente: Fotos tomadas por mi persona Ada Mercedes Castillo Zavala de la embarcación de melaza de caña azúcar que iba hacia Bélgica el día 22 enero del 2024.

Imagen 2. Tanque Tipo 1.



Nota: "Tanques independientes (no estructurales), capacidad máxima de estanques de 1250 m³, carga de sustancias tipo A³⁵. 0 m³ de residuos en los estanque. Distancias del tanque al costado en la línea de flotación de B/5. Distancia del tanque al plan B/15".

Fuente: (Miranda Godz. & Vázquez Guerrero, 2015).

³⁵ Son sustancias físicas-químicas, mercaderías delicadas para el medio ambiente. Se puede categorizar como mercadería explosiva, combustibles, mercaderías asfixiantes, entre otros.

VII. Localización de Barrera.

El transporte de melaza de caña de azúcar partirá de los ingenios hacia Almapac sa de cv; donde almacenan la melaza de caña de azúcar ubicada en la localidad de Izalco, municipio de Sonsonate, El Salvador, en el cual cada ingenio ya deja cierta cantidad para abastecer el territorio salvadoreño según datos recientes se indicó que el consumo anual de azúcar en el país es de alrededor de 280,000 toneladas métricas; mientras que cada año se exporta 85% de la producción de melaza de caña de azúcar (Pineda, 2023).

Trámites Aduanales y maniobras de carga de mercancía

La capacidad de carga de los barcos se planifica según los períodos de embarque disponibles y la demanda del producto. Aunque un solo barco puede transportar hasta 12.000 toneladas de melaza de caña de azúcar, la exportación total supera las 200.000 toneladas. Los períodos de embarque se programan con anticipación, y cada barco tiene asignado un periodo específico para cargar la mercancía.

El calado del barco, es decir, la profundidad a la que se encuentra sumergido en el agua, es crucial para determinar su capacidad de carga y su capacidad de navegación. Se monitorea cuidadosamente conforme la marea sube y baja. Antes de la salida, se realiza una lectura de calado para verificar cuánto ha aumentado o disminuido el calado del barco desde su llegada al puerto. Esta información se utiliza como referencia para determinar la cantidad de carga que se ha añadido al barco. Sin embargo, la cantidad real de carga se confirma mediante el pie de tanque de la planta del muelle, que registra la cantidad de melaza de caña de azúcar transferida al barco desde la planta de almacenamiento. Aunque el calado proporciona una estimación, es el pie de tanque el que determina la cantidad exacta de carga a bordo.

Se establecen contratos detallados que definen la cantidad, el productos, la calidad y otros términos, lo que proporciona seguridad y claridad a ambas partes involucradas en la

transacción ya que esto viene siendo industria commodities³⁶. Ya teniendo establecidos los acuerdos el supervisor operativo de la embarcación se encarga de mantener la presión del barco lo más cercana a uno, lo que indica que no hay contrapresión. Además, supervisan el proceso de llenado de los tanques del barco, que puede transportar una variedad de productos líquidos además de melaza de caña de azúcar. Los trabajadores también coordinan con las autoridades portuarias para el armado y desarmado de las mangueras de acoplamiento, asegurando que se mantengan las normas de seguridad y calidad (CEPA y Almapac sa de cv). Una vez cargada la melaza de caña de azúcar, se toman muestras para realizar análisis de calidad en laboratorios. Los trabajadores también inspeccionan los tanques del barco para garantizar que estén limpios y aptos para la carga. Este proceso se realiza en alta mar antes de la llegada al puerto. La espera de los barcos en el puerto debido a la logística puede generar costos adicionales, pero esto no influye en el mercado al que se destinará el producto. (ver anexo 10).

La entrega de la mercancía hacia su lugar de destino se realizará por medio de intermediario, es decir; que la Asociación se encarga de facilitar la exportación hacia su lugar de destino con el tema de documentación, logística entre otras el producto se vende a Peter Harms, siendo una compañía Aleman ya con 41 años de experiencia en el mercado de exportación internacional especializados en envío y expedición, por tener un alto volumen de transporte marítimo esto hace que permita transmitir excelentes tarifas de fletes para sus clientes³⁷. Y a todo este proceso de carga con la correspondiente documentación y trámites necesarios, así como la carga de la mercancía al buque será realizada de 5 a 6 días después de que ingrese la mercancía al puerto. El viaje en promedio tendrá una duración de 29 a 31 días de servicio directo (puerto-puerto).

³⁶ Son materiales que se pueden comerciar, comprar o vender.

³⁷ <https://www.peter-harms.com/es/>.

3.1.2. Perfil país.

Tabla 11. Perfil país Pestel de la República de Corea del Sur.

P E S T E L	Políticos	Índice que corrupción	En la República de Corea del Sur han mantenido un índice de corrupción bajo, con un índice de percepción de la corrupción de 56 en 2021 convirtiéndose así en el puesto 33/180 (CPI ³⁸) 2021. ³⁹
		Sistema de gobierno	Tienen una República democrática presidencialista a
	Económicos	Facilidades para abrir un negocio	5º Puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business
		PIB per cápita	30.762 € (2022)
		Inflación	La inflación acumulada en 2023 es del 3,7%
		Tasas de préstamos	3.50% de tasa de interés.
		Impuestos	Presión fiscal (%PIB) [+] 2021 29,9% IVA General [+] 01/01/2006 10,00% Tipo máximo [+] 2022 51,9%
	Sociales	Ingresos, gasto y ahorro del hogar	Ingresos per cápita: 27,363 dólares estadounidenses (2019) Ahorro: 7.6% (2018)
		Aspectos demográficos	Población total: 51 Millones de habitantes. Tasa de natalidad: 6.2 nacimientos por cada 1000 habitantes. Tasa de mortalidad: 7.6 muertes por cada 1000 habitantes. Envejecimiento: Personas mayores a 65 años equivalen al 16% de la población.
		Nivel de educación	25-64 años. 89% tienen educación superior
Tecnológicos	Herramientas de investigación	<ul style="list-style-type: none"> • Institutos de investigación. • Universidades de prestigio • Programas de financiamiento gubernamental. • Laboratorios empresas. • Red de Colaboración Internacional. • Incubadoras de tecnología. • Publicaciones científicas y conferencias. • Centros de Investigación específicos. 	
	Recursos tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Electrónica de consumo. • Tecnología de la Información y Comunicación. • Industria Automotriz. • Robótica e inteligencia artificial. 	

³⁸ Corte Penal Internacional³⁹ Transparency International

		<ul style="list-style-type: none"> •Energías renovables. •Semiconductores.
Ambientales	Leyes ambientales aplicadas al producto	<ul style="list-style-type: none"> •Ley del medio ambiente básica. •Ley de gestión de residuos. •Ley sobre sustancias químicas registradas, evaluadas y autorizadas. • Ley de energías renovables y eficiencia energética. •Ley de prevención de contaminación del aire atmosférico. •Ley de conservación de biodiversidad. •Ley sobre gestión de productos químicos tóxicos. •Ley sobre control de desertificación.
	Niveles de contaminación	Emisiones per cápita de CO2: 12,13 ton/hab. (2021).
	Clima	Primavera: 10°-20°C Verano: Superior a 30°C Otoño: 10°-20°C. Invierno: -6°-3°C
Legales	Leyes laborales	<ul style="list-style-type: none"> • Ley Laboral Básica • Ley de Normas Laborales •Ley de Seguro de Empleo <ul style="list-style-type: none"> • Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo • Ley de Relaciones Laborales • Ley de Igualdad de Oportunidades en el Empleo • Ley de Normas de Trabajo Justas <ul style="list-style-type: none"> • Ley de Protección del Trabajo Juvenil • Ley de Vacaciones Anuales Pagadas • Ley de Normas de Inspección Laboral
	Leyes sobre el producto	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Seguridad del Producto (Product Safety Act). • Ley de Estándares Industriales (Industrial Standardization Act). • Ley de Etiquetado y Publicidad (Labeling and Advertising Act). • Ley de Responsabilidad del Producto (Product Liability Act). • Ley de Protección del Consumidor (Consumer Protection Act). • Ley de Promoción de la Competencia y Prevención de Prácticas Comerciales Desleales (Fair Trade Act). • Ley de Estándares de Calidad de Productos Industriales (Industrial Products Quality Management Act).
	Permisos y otros requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Visa de Residencia. • Permiso de Trabajo. • Registro de Extranjeros. • Número de Identificación Personal (PIN). • Registro del Sello Personal (nombre impreso en caracteres coreanos) .

	<ul style="list-style-type: none"> • Permiso de Conducir Internacional. • Registro del Sello Empresarial. • Permiso de Construcción. • Certificado de Cumplimiento. • Licencia de Importación/Exportación.
Sanciones de tránsito	<ul style="list-style-type: none"> • Exceso de velocidad • Conducir bajo la influencia del alcohol • No llevar el cinturón de seguridad • Uso del teléfono móvil mientras se conduce • No respetar las señales de tráfico • No detenerse en una luz roja • Conducir en sentido contrario • Estacionamiento ilegal • No ceder el paso peatonal • Ignorar las normas de carril y adelantamiento
Compras públicas	<ul style="list-style-type: none"> • Compra de Defensa y Equipamiento Militar. • Adquisición de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). • Compras en el Sector de Energías Renovables • Adquisición de Equipamiento Médico y Farmacéutico. • Contratación en Proyectos de Infraestructura. • Compra de Bienes y Servicios para el Gobierno. • Adquisición de Tecnologías de Inteligencia Artificial (IA). • Compras en el Sector de Transporte y Logística. • Contratos en el Ámbito de la Educación y Cultura. • Adquisición de Equipamiento para la Investigación Científica.
Tratados de libre comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (KORUS) • Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (KOREU) • Tratado de Libre Comercio con China (CKFTA) • Tratado de Libre Comercio con Australia (KAFTA) • Tratado de Libre Comercio con Canadá (CKFTA) • Tratado de Libre Comercio con Nueva Zelanda (KNZFTA) • Tratado de Libre Comercio con ASEAN (AKFTA) • Tratado de Libre Comercio con Singapur (KSFTA) • Tratado de Libre Comercio con Vietnam (VKFTA) • Tratado de Libre Comercio con Chile (CKFTA)

Fuente: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro. Información brindada por; (Ministerio de Comercio, Industria y Energía, n.d.), (Ministerio de Tierras, Infraestructura y Transporte, n.d.), (Ministerio de Comercio, Industria y Energía, n.d.), (Sistema De Trabajo Y Bienestar Social : Korea.net : The Official Website of the Republic of Korea, n.d.), (Ministerio De

Empleo Y Trabajo, n.d.), (Instituto De Investigación En Ciencias Naturales Y Tecnología Departamento De Tecnología – Editorial Cara Parens, n.d.), (Medio Ambiente | 서울아카이브 Seoul Solution, n.d.), (Banco Mundial, n.d.), (Banco De Corea, n.d.), (República De Corea | Datos y Estadísticas, n.d.).

3.2. Operaciones y clientes.

3.2.1. Plan de acción.

I. Políticas de adaptación al mercado internacional.

- Política de Producto.

Cuando se termina la producción de azúcares refinados, se ocupa todo de la caña de azúcar, hasta el bagazo para generar energía eléctrica a la planta. En el caso de la melaza de caña de azúcar, es un subproducto que queda y se usa para hacer concentrados de animales o para producir alcohol. Muchos de los alcoholes vienen de la melaza de la caña de azúcar como suplemento. El ron, alcohol o para uso industrial y para combustibles.

Pero más que todo, se utilizan más para el ron durante mucho tiempo, el consumo de bebidas alcohólicas en la República de Corea del Sur ha sido parte de la cultura en los últimos años, el consumo de alcohol en la República de Corea del Sur es de 10.2 litros de puro alcohol per cápita⁴⁰.

Como punto clave se puede decir que en 2019, las ventas de bebidas alcohólicas destiladas en la República de Corea de Sur ascendieron a 1,307 millones de litros, lo que representó una caída de casi el 4% respecto al volumen en 2018 y los rones va con un

⁴⁰ Es el indicador más preciso y confiable que se utiliza para monitorear las tendencias en el consumo de alcohol.

crecimientos en términos de volúmenes vendido del 6.3% en 2019.(Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador., n.d., pág.5).

Mientras más Brix, así se mide la calidad de la melaza de caña de azúcar a menos grados brix significa que lleva más agua; entonces uno de los parámetros internacionales de referencia que ellos piden es, si la melaza de caña de azúcar está entre 85 y 87 brix, es de mejor calidad. El ron debe estar destilado a menos del 75% brix.

- Política de Precio.

Precio Competitivo: Es crucial entender los precios a los que se vende la melaza en Corea del Sur, para entender los precios existentes de la melaza y ofrecer un precio que sea competitivo pero que también refleje la calidad del producto salvadoreño. Esto puede requerir un análisis detallado de los costos de producción, transporte, impuestos y márgenes de ganancia razonables, también los precios en diferentes puntos de venta, tanto en línea como físicos.

Descuentos por Volumen:

Estímulo a Compras Grandes: Ofrecer descuentos por volumen es una estrategia para incentivar a los compradores a adquirir cantidades mayores de melaza. Por ejemplo, ofrecer un descuento por la compra de cierta cantidad de toneladas o contenedores.

Fidelización de Clientes: Establecer descuentos progresivos o recurrentes por volúmenes grandes puede fomentar relaciones comerciales a largo plazo con distribuidores o compradores habituales. Esto puede impulsar la fidelidad y repetición de pedidos.

Negociación Personalizada: Ser flexible en la oferta de descuentos por volumen puede ser beneficioso. En lugar de ofrecer descuentos estándar, se puede negociar con cada cliente según sus necesidades y capacidades de compra.

- Política de Plaza (Distribución).

Alianzas con Distribuidores Locales: Establecer acuerdos con distribuidores o intermediarios locales en Corea del Sur para facilitar la distribución y llegar a un mayor número de clientes.

Presencia en Plataformas de Comercio Electrónico: Utilizar plataformas de comercio electrónico para llegar directamente a los consumidores coreanos, como cupang.com y Gmarket ofreciendo facilidades de pago y envío.

- Política de Promoción.

Publicidad en Medios Digitales: Utilizar campañas de publicidad online dirigidas al mercado coreano, resaltando los atributos de la melaza salvadoreña, su calidad, pureza y posibles beneficios.

Participación en Ferias : Asistir a ferias comerciales de alimentos y bebidas en Corea del Sur para exhibir la melaza salvadoreña, establecer contactos comerciales y generar confianza en la calidad del producto

II. Documentación de Exportación (y proveedores de servicios).

Según el órgano principal de la Asamblea General de las Naciones Unidas en la esfera del comercio y el desarrollo (UNCTAD). Los requisitos de importación aplicados para la exportación de melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur. -Medidas totales 42 como requisito de importación aplicados a la melaza de caña de azúcar y 7 requisitos de exportación aplicados al producto⁴¹. De las cuales solo mencionaremos las más utilizadas ya que en este caso se realizan por medio de distribuidores.

⁴¹<https://www.macmap.org/en/query/regulatory-requirement?reporter=410&partner=222&product=170310&level=6&rtype=l>

Tabla 12. Plan de Exportación.

PLAN	DE	EXPORTACIÓN
Política de adaptación	Política de producto	<p>Adecuación del producto: La melaza debe de cumplir con las regulaciones de calidad y seguridad alimentaria de Corea del Sur. Podrían requerir ajustes en el envasado o la presentación para satisfacer los estándares del mercado surcoreano.</p> <p>Etiquetado y requisitos legales: Se debe de cumplir con los requisitos de etiquetado y normativas específicas de Corea del Sur, incluyendo información en idioma local, instrucciones de uso, fechas de vencimiento y certificaciones necesarias.</p>
	Política de plaza	<p>Alianzas con Distribuidores Locales: Establecer acuerdos con distribuidores o intermediarios locales en Corea del Sur para facilitar la distribución y llegar a un mayor número de clientes.</p> <p>Logística: Establecer acuerdos con empresas de logística para garantizar la entrega eficiente y segura de la melaza desde El Salvador hasta Corea del Sur, considerando modos de transporte, almacenamiento y gestión de inventarios.</p>
	Política de precio	<p>Alianzas con Distribuidores Locales: Establecer acuerdos con distribuidores o intermediarios locales en Corea del Sur para facilitar la distribución y llegar a un mayor número de clientes.</p> <p>Logística: Establecer acuerdos con empresas de logística para garantizar la entrega eficiente y segura de la melaza desde El</p>

Salvador hasta Corea del Sur, considerando modos de transporte, almacenamiento y gestión de inventarios.

Política de promoción **Publicidad en Medios Digitales:** Utilizar campañas de publicidad online dirigidas al mercado coreano, resaltando los atributos de la melaza salvadoreña, su calidad, pureza y posibles beneficios.

Participación en Ferias Comerciales: Asistir a ferias comerciales de alimentos y bebidas en Corea del Sur para exhibir la melaza salvadoreña, establecer contactos comerciales y generar confianza en la calidad del producto.

Documentación	Modelos de documentación básica para exportar	<ul style="list-style-type: none"> ● Factura Comercial. ● Lista de Empaque o Packing List. ● Certificado de Origen. ● Conocimiento de Embarque (Bill of Lading).
	Modelos de documentación específica para exportar	<ul style="list-style-type: none"> ● Certificados Sanitarios/Fitosanitarios. ● Certificado de Inspección. ● Certificado de Libre Venta.
Logística	Modo seleccionado	<ul style="list-style-type: none"> ● Transporte Terrestre y Marítimo (Intermodal).
	Listado de intermediarios logísticos	<ul style="list-style-type: none"> ● Expeditors⁴². ● Maersk⁴³. ● Agentes Aduanales.

⁴² Desarrollan soluciones de cadena de suministro .

⁴³ Empresa de logística especializada en contenedores.

	Recomendaciones de embalaje	<p>Utilizar un tanque tipo 1: Este tanque está diseñado para transportar líquidos a granel, como la melaza. Debe cumplir con los estándares y regulaciones de calidad y seguridad.</p> <p>Embalaje Secundario y Protección: Asegurarse que el tanque esté completamente y debidamente limpio para la colocación de la melaza de caña de azúcar.</p> <p>Etiquetado y Documentación: Etiquetar claramente el embalaje con la información requerida por las regulaciones de transporte internacional y asegurarse de que la documentación de embarque esté correctamente adherida al embalaje</p>
Finanzas	Recursos necesarios	<p>Capital de Trabajo: Se necesitará capital para producir la melaza, incluyendo la adquisición de materia prima, costos de procesamiento y empaque.</p> <p>Infraestructura: Instalaciones de producción y almacenamiento adecuadas para procesar y almacenar la melaza antes del envío.</p> <p>Equipo y Maquinaria: Equipos para la producción y embotellado de la melaza, así como maquinaria para el envasado y etiquetado.</p> <p>Personal: Personal calificado para la producción, control de calidad, logística y gestión de ventas</p>
	Pronóstico de ventas	El pronóstico de ventas es esencial para estimar la demanda, planificar la producción y las ventas de melaza a Corea del

Sur. Algunos pasos para realizar un pronóstico de ventas incluyen:

- **Análisis del Mercado:** Investigar el mercado surcoreano, su consumo de melaza, tendencias, competidores y factores que afectan la demanda.
- **Establecer Metas de Ventas:** Basado en la investigación del mercado y las capacidades de producción, establecer metas realistas de ventas.
- **Datos Históricos y Tendencias:** Utilizar datos históricos de ventas y tendencias del mercado para prever el comportamiento futuro.

Formas de cobro

Pago Anticipado: Solicitar el pago completo antes del envío de la melaza. Sin embargo, esto puede ser poco atractivo para el comprador.

Carta de crédito: Utilizar una carta de crédito irrevocable que garantice el pago al presentar los documentos de embarque. Ofrece seguridad tanto al exportador como al importador.

Pago a Plazos (Crédito a Corto Plazo): Acordar términos de pago a plazos después de la entrega de la melaza, asegurándose de establecer un contrato claro y condiciones de pago seguras

Búsqueda de clientes búsqueda en directorios

Korean International Trade Association (KITA): La KITA puede proporcionar información sobre empresas surcoreanas involucradas en el comercio internacional. Su directorio es una fuente útil para encontrar posibles socios comerciales.

Korean Chamber of Commerce and Industry (KCCI):

Esta cámara de comercio tiene información sobre empresas y contactos en Corea del Sur, facilitando la búsqueda de clientes potenciales.

Directorios en Línea: Plataformas como Kompass, Alibaba, ImportGenius, entre otros, ofrecen directorios en línea que podrían ayudar a identificar importadores o distribuidores de productos similares en Corea del Sur.

Estudios de mercado **Investigación de Mercado:** Analizar el mercado de la melaza en Corea del Sur, incluyendo la demanda actual, precios, competidores, tendencias de consumo y hábitos de compra.

Análisis de Competidores: Estudiar a los principales países competidores que ya están vendiendo melaza en Corea del Sur para comprender sus estrategias, fortalezas y debilidades.

Perfil del Consumidor: Comprender el perfil del consumidor surcoreano, sus preferencias, necesidades y comportamientos de compra relacionados con productos similares.

Instituciones	● Embajada de El Salvador en Corea del Sur
relacionadas al	● Ministerio de Comercio e Industria de El Salvador
comercio exterior	● Consultoras de Comercio Exterior como CATrade o
privadas y públicas	Grupo Villatoro

Fuente: Plantilla brindada por el lic. Dario Alfaro.

3.2.2. Finanzas.

Tabla 13. Proyección de exportaciones anuales.

Año	Ventas (toneladas)	Precio de Venta por Tonelada (USD)	Ingresos por Ventas (USD)	Costo de Producción (USD)	Gastos de Marketing (USD)	Total, Costos (USD)
2024	1000	500	500,000	350,000	50,000	400,000
2025	1200	500	600,000	380,000	55,000	435,000
2026	1400	500	700,000	400,000	60,000	460,000
2027	1600	500	800,000	420,000	65,000	485,000
2028	1800	500	900,000	440,000	70,000	510,000

Fuente: elaboración propia (proyecciones están basadas en suposiciones).

Para el cálculo de la proyección de exportaciones anuales se utilizó el método incremental que asume un aumento constante en las ventas cada año.

Se parte de las ventas del año base (2024) y se aplica un incremento constante del 20% cada año.

El precio de venta por tonelada se mantiene constante en \$500 USD todos los años.

Los ingresos por ventas se calcularon multiplicando la cantidad de melaza vendida por el precio de venta por tonelada.

El costo de producción incluye materia prima, mano de obra y otros gastos asociados con la producción de melaza.

Los gastos de marketing se mantienen relativamente constantes en proporción a las ventas.

El costo total se obtiene sumando el costo de producción y los gastos de marketing en cada año.

Estas proyecciones están basadas en suposiciones y pueden variar en la realidad debido a factores externos como cambios en la demanda del mercado.

Cálculo del flete:

Datos:

- Distancia: 27.7 km de la Compañía Azucarera Salvadoreña al Puerto de Acajutla
- El costo del flete por kilómetro es de \$0.75.
- Tarifa base: La tarifa base por el uso de la pipa es de \$100.
- Supongamos que el valor de la carga es de \$10,000.
- Seguro de carga: El seguro de carga representa el 2% del valor de la carga.
- Impuestos: Hay un impuesto sobre el transporte del 5%.

Costo del transporte por kilómetro: $\$0.75/\text{km} \times 27.7 \text{ km} = \20.78

Seguro de carga: $2\% = 0.02 \times \text{Valor de la carga} = \$10,000$. Entonces, el seguro sería $0.02 \times \$10,000 = \200 .

Impuestos sobre el transporte: 5% del costo total del transporte = $0.05 \times (\$27.78 + \$100 + \$200) = \16.38

Costo total del flete: Sumamos todos los costos: $\$27.78$ (transporte) + $\$100$ (tarifa base) + $\$200$ (seguro) + $\$16.38$ (impuestos) = $\$344.16$.

Tabla 14. Cálculo de impuestos.

Cálculo de impuestos	
Tipo de transporte terrestre	Pipa
Valor de compra	\$10.000,00
Flete	\$344,16
Seguro	\$200,00
Otros gastos	-
Total, CIF	\$10.544,16
DAI 15%	\$1.581,62
IVA 13%	\$1.370,74
Total, a pagar en aduana	\$2.952,36

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIÓN

Es importante identificar y aprovechar las oportunidades de mercado que ofrece la República de Corea del Sur para la melaza de caña de azúcar salvadoreña. A través de una investigación de mercado de las condiciones comerciales, comportamiento para determinar la capacidad de melaza que utilizan, normativas y preferencias del mercado coreano.

Es necesario adaptar el producto a las demandas y gustos del mercado surcoreano, lo cual implica no solo aspectos de calidad y presentación, sino también de logística y distribución más eficiente. Es importante fortalecer las alianzas estratégicas con actores de la cadena de valor de exportación de melaza, así también cumplir con los requisitos tanto legales como normativos de la República de Corea del Sur y de El Salvador.

La exportación de melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur representa una oportunidad de crecimiento económico para El Salvador, sino también la posibilidad de promover prácticas comerciales éticas y respetuosas con la República de Corea del Sur.

El plan de internacionalización de melaza de caña de azúcar hacia la República de Corea del Sur se presenta como una estrategia integral y bien fundamentada para potenciar las exportaciones salvadoreñas, diversificar los mercados de destino y fortalecer la posición competitiva del sector azucarero en el ámbito internacional. Se espera que la implementación de este plan genere beneficios tangibles en términos de crecimiento económico, generación de empleo y desarrollo sostenible, contribuyendo así al progreso y bienestar de El Salvador en su conjunto.

RECOMENDACIONES

Investigación de Mercado Continua: Se recomienda realizar una investigación de mercado continúa en la República de Corea del Sur para monitorear las tendencias, preferencias del consumidor y cambios en la demanda.

Desarrollo de Alianzas Estratégicas: Es muy importante establecer alianzas estratégicas con distribuidores locales, agentes de aduanas y otros actores clave en la cadena de suministro para garantizar una distribución eficiente para lograr una presencia sólida en el mercado coreano.

Capacitación en Normativas y Regulaciones: Se recomienda brindar capacitación continua al personal involucrado en la exportación sobre las normativas y regulaciones específicas de la República de Corea del Sur, con el fin de garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y aduaneros.

Evaluación de Resultados y Retroalimentación: Utilizar indicadores de desempeño claros para realizar una evaluación periódica de los resultados obtenidos en la exportación de melaza de caña de azúcar hacia la República Corea del Sur, con el fin de identificar áreas de mejora y ajustar la estrategia según sea necesario.

REFERENCIAS

LIBROS:

Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA) (Ed.). (2001). Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador (Tomo No.352 ed.). DECRETO No.490 DIARIO OFICIAL

GARCÍA-LOMAS, O. I. (Ed.). (2008). Cómo negociar con éxito en 50 países (tercera ed.). Global Marketing.

https://campusvirtual.fce.ues.edu.sv/pluginfile.php/646496/mod_resource/content/2/vdocuments.mx_como-negociar-con-exito-en-50-paises.pdf.

Sección IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO. (2017). Aladi. Retrieved March 31, 2024, from <https://www2.aladi.org/sitioaladi/documentos/Nomenclaturas/NALADISA-2017/Seccion-IV.pdf>.

Guía de Mercado COREA DEL SUR. (2010). Guía de Mercado COREA DEL SUR. <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/123382400rad3DBED.pdf>.

Hernández Sampieri, R. (2018). Metodología de la investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (Primera Edición. ed., Vol. 1-753). MCGRAW-HILL INTERNAMERICANA, SA DE CV. <file:///C:/Users/adaca/OneDrive/Escritorio/Hern%C3%A1ndez-%20Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n.pdf>.

INFOCIEX (Ed.). (2019, OCT-DIC). TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COREA Y LA REPÚBLICAS DE CENTROAMÉRICA. 4, 4. <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/714111911.pdf>.

Lainez, J. (2020, 11). Exportando desde El Salvador a la República de Corea del Sur. <http://infotrade.minec.gob.sv/corea/wp-content/uploads/sites/17/2020/11/2.-Exportando-a-Corea.pdf>.

Instituto de Investigación en Ciencias Naturales y Tecnología Departamento de Tecnología – Editorial Cara Parens. (n.d.). Editorial Cara Parens. https://cparens.url.edu.gt/facultades_unidades/instituto-de-investigacion-en-ciencias-naturales-y-tecnologia-departamento-de-tecnologia/.

Pineda, J. (2023, March 12). El Puerto de Acajutla ha movilizado 127000 toneladas métricas de azúcar – Diario El Salvador. Diario El Salvador. <https://diarioelsalvador.com/puerto-de-acajutla-ha-movilizado-127000-toneladas-metricas-de-azucar/336839/>.

PRENSA LATINA. (2023). El Salvador tiene cerca del millón de toneladas en producción de azúcar. <https://www.prensa-latina.cu/2022/11/07/el-salvador-cerca-del-millon-de-toneladas-en-produccion-de-azucar#:~:text=En%20la%20zafra%202021%2D2022,dulce%20en%20los%20mercados%20internacionales.>

Organismo Mundial del Comercio. (2021, December 14). INDIA - MEDIDAS RELATIVAS AL AZÚCAR Y LA CAÑA DE AZÚCAR. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/579_580_581r_supp_s.pdf.

Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador. (Ed.). (n.d.). Ron perfil de mercado. Licores Corea del Sur, 26. <file:///C:/Users/adaca/OneDrive/Escritorio/Perfil-de-mercado-Ron-Corea-del-Sur.pdf>.

Organization of American States. (1983). Artículos de la Constitución de la República de El Salvador. https://www.oas.org/ext/Portals/33/Files/MLA/Elsal_asist_leg_esp_2.pdf.

Acta No.416 25.10.2023 VP. (2024). file:///C:/Users/adaca/OneDrive/Im%C3%A1genes/Saved%20Pictures/Acta_No._416_25.10.2023_VP.pdf

INFORMES:

Banco de Corea. (n.d.). Bank of Korea go view.

<https://www.bok.or.kr/eng/main/main.do>.

Banco Mundial. (n.d.).

<https://datos.bancomundial.org/pais/corea-republica-de?view=chart>.

Ministerio de Comercio, Industria y Energía. (n.d.)

<https://spanish.korea.net/NewsFocus/Business/view?articleId=152656>.

Ministerio de Empleo y Trabajo. (n.d.). Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

<https://www.mtps.gob.sv/>.

Korea Agro-Fisheries Trade Corp. (n.d.). Korea Agro-Fisheries Trade Corp.

한국농수산물유통공사.

<https://www.at.or.kr/home/apen000000/index.action>.

Tridge.com. (2022). Corea del Sur: la melaza, el almidón y el trigo se puede reciclar como alimento para alimentos importados inadecuados.

<https://www.tridge.com/es/news/molasses-starch-wheat-recycle-as-feed-for-non-conf>.

Observatorio de Complejidad Económica (OEC). (2018). Melaza en Corea del Sur. OEC.

<https://oec.world/es/profile/bilateral-product/molasses/reporter/kor>.

República de Corea | Datos y estadísticas. (n.d.). knoema.com.

<https://knoema.es/atlas/Rep%C3%BAblica-de-Corea>.

Trade map. (n.d.). Trade Map - Trade statistics for international business development.

<https://www.trademap.org>.

OTROS:

El Salvador: Zafra deja 17 millones de quintales de azúcar. (2017, November 9). YouTube: Home.

<https://www.eleconomista.net/actualidad/El-Salvador-Zafra-deja-17-millones-de-quintales-de-azucar-20210607-0016.html>.

Impuestos en Corea del Sur [2023] – Análisis Completo. (2023, April 7). Finanzas Claras.

<https://www.finanzasclaras.es/impuestos-corea-del-sur/>.

INDEPENDENT OBSERVER. (2019). South Korea's Agro-Fisheries & Trade Corporation (AT) Expeditis Imports From Indonesia.

<https://observerid.com/south-koreas-agro-fisheries-trade-corporation-at-expeditis-imp-orts-from-indonesia/>.

Llegar al consumidor coreano - Santandertrade.com. (n.d.). Santander Trade. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/corea-del-sur/llegar-al-consumidor>.

Los principales puertos de carga de Corea del Sur - Clearcust.com. (n.d.). ClearCust. <https://www.clearcust.com/es/puertos-de-carga/KR/corea-del-sur>.

Namdaemun. (n.d.).

<https://es.wikipedia.org/wiki/Namdaemun>.

Precios, Tendencias e Información | Estadísticas de Alimentos y Agricultura en. (n.d.). Selina Wamucii.

https://www.selinawamucii.com/es/perspectivas/precios/#google_vignette.

Qué comprar en Corea del Sur - Productos típicos. (n.d.). Exoticca.4, <https://www.exoticca.com/es/asia/extremo-oriente/corea-del-sur/compras>.

Servicios Aduanales. (n.d.). 관세청 - 혁신하는 관세청, 도약하는 글로벌 중추국가. <https://www.customs.go.kr/kcs/main.do#?mi=3088>.

Sistema de trabajo y bienestar social : Korea.net : The official website of the Republic of Korea.(n.d.).Korea.net.

<https://spanish.korea.net/AboutKorea/Society/Labor-Social-Welfare-System>

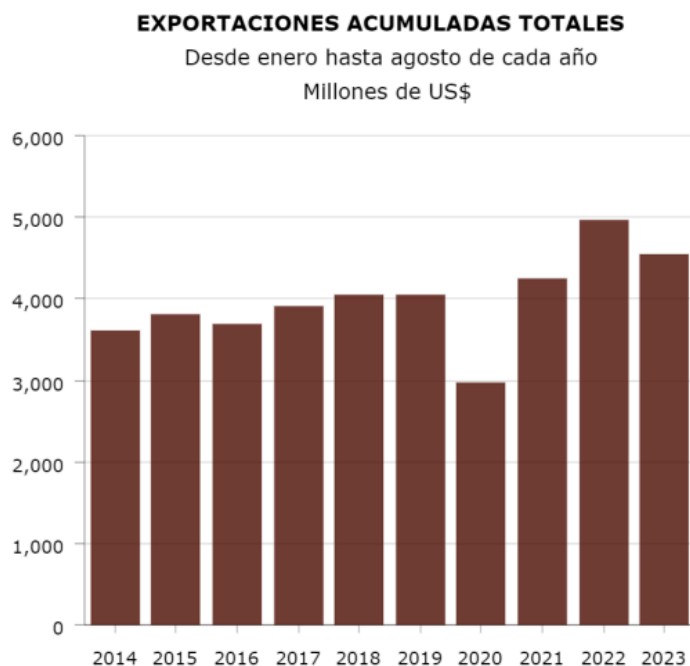
TANCOMED International bulk logistics. (n.d.). Especializado en transporte de todo tipo de líquidos a granel. Tancomed.

<https://tancomed.com/es/>.

World Economic Outlook Databases. (n.d.). International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>

ANEXOS

Anexo 1. Gráfico de Exportaciones acumuladas totales.



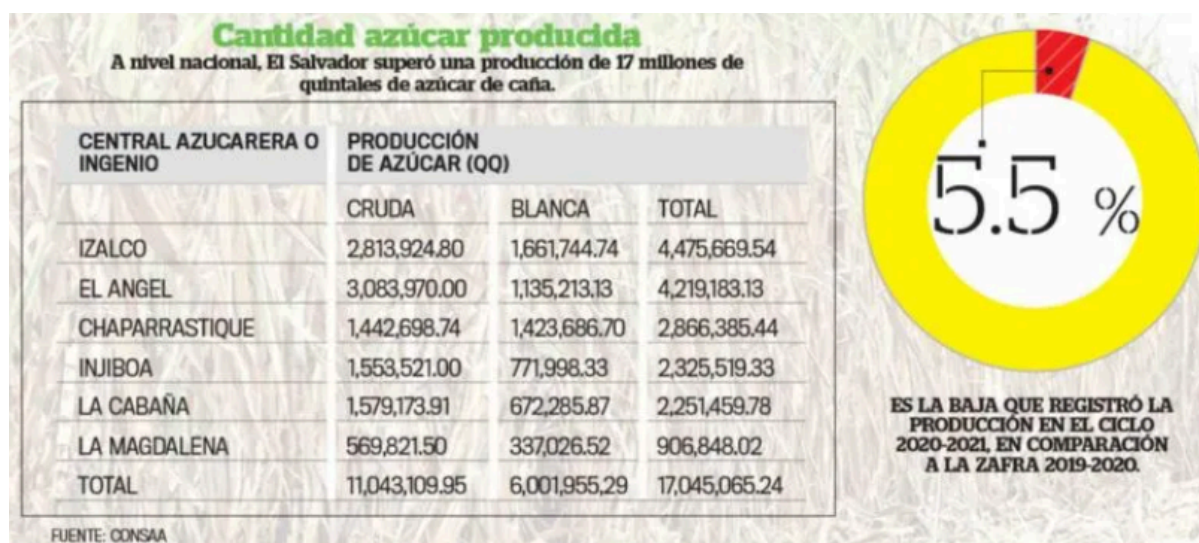
Fuente: Información brindada por el Banco Central de Reserva (BCR).

Anexo 2. Exportaciones Totales de los principales 10 productos hacia la República de Corea del Sur.



Fuente: Información brindada por el BCR.

Anexo 3. Cantidad de azúcar producida a nivel nacional, El Salvador.



Nota: Las industrias azucareras salvadoreñas alcanzaron un 17.04 millones de quintales de azúcar del ciclo 2020/2021. Se puede apreciar el reto que toma cada ingenio durante el tiempo de zafra como son los factores climáticos que lo que afectó en esa temporada de zafra (Eta y Lota⁴⁴).

Fuente: (El Salvador: Zafra Deja 17 Millones De Quintales De Azúcar, 2017)

Exportaciones totales de la República de Corea del Sur.

⁴⁴ Huracán que hubo el 4 de noviembre de 2020, (Respuesta a Los Huracanes Eta E Lota, n.d.)

Anexo 4. Valor inicial de pago por libra de azúcar extraída en la zafra 2023/2024

VARIABLES	VIP OFICIAL 2023-2024			
	Unidades Tradicionales		SI	
RENDIMIENTO AZÚCAR	2.35	QQ/t.c.	117.41	Kg/TM
RENDIMIENTO MELAZA	6.78	GLNS/t.c.	40.68	Kg/TM
TONELADAS DE CAÑA	6,954,348	t.c.	6,398,000	TM
PRODUCCIÓN DE AZÚCAR ZAFRA	16,329,505	QQ	751,157	TM
PRODUCCIÓN DE MELAZA ZAFRA	47,150,479	GLNS	260,270	TM
DISTRIBUCIÓN AZÚCAR POR MERCADOS		QQ		TM
Blanca Mercado Local	6,108,696		281,000	
Crudo Mercado USA	580,769		26,715	
Crudo CAFTA	842,609		38,760	
Crudo Mercado UE	696,674		32,047	
Crudo Mercado Mundial	8,100,757		372,635	
DISTRIBUCIÓN MELAZA POR MERCADOS		GLNS		TM
Consumo Interno	8,400,000		46,368	
Exportación	38,750,479		213,902	
PRECIO DE VENTA DE AZÚCAR		\$/QQ		\$/TM
(1) Blanca Mercado Local	\$ 28.40		\$ 617.39	
(2) Crudo Mercado TRQ	\$ 35.00		\$ 760.87	
(3) Crudo Mercado CAFTA	\$ 35.00		\$ 760.87	
(4) Crudo Mercado UE	\$ 19.00		\$ 413.04	
(5) Crudo Mercado Mundial	\$ 18.80		\$ 408.70	
PRECIO DE MELAZA		\$/GLN		\$/TM
(6) Consumo Interno	\$ 0.84		\$ 152.17	
(7) Exportación	\$ 0.60		\$ 108.70	
INGRESO NETO POR TONELADA DE CAÑA		\$/t.c.		\$/TM
(1) Azúcar Blanca Mercado Local	\$ 24.95		\$ 27.12	
(2) Azúcar Cruda Mercado TRQ	\$ 2.92		\$ 3.18	
(3) Azúcar Cruda Mercado CAFTA	\$ 4.24		\$ 4.61	
(4) Azúcar Crudo Mercado UE	\$ 1.90		\$ 2.07	
(5) Azúcar Cruda Mercado Mundial	\$ 21.90		\$ 23.80	
(6) Melaza Mercado Local	\$ 1.01		\$ 1.10	
(7) Melaza Exportación	\$ 3.34		\$ 3.63	
Total	\$ 60.27	\$/t.c.	\$ 65.51	\$/TM
Menos				
(8) Presupuesto CONSAA (\$/TC)	\$ 0.1041	\$/t.c.	0.1131	\$/TM
	\$ 60.17	\$/t.c.	\$ 65.40	\$/TM
PARTICIPACIÓN CAÑERO	56%		56%	
PRECIO PROM	\$ 33.69	\$/t.c.	\$ 36.62	\$/TM
VIP OFICIAL 23-24	0.1435	\$/Lb	0.3119	\$/Kg

Fuente: (Acta_No._416_25.10.2023_VP, 2024, pág.15-17)

**Anexo 4: Ingeniero Julio Cesar Arroyo Chavarria Director Propietario Centrales
Azucareras de la Asociación Azucarera de El Salvador**



Fuente: Entrevistado por mi persona [Ada Mercedes Castillo Zavala](#) .

**Anexo 5. Licenciado Mauricio Quintero Director de Operaciones de la Asociación
Azucarera de El Salvador.**



Fuente: Entrevistado por mi persona [Ada Mercedes Castillo Zavala](#).

Anexo 6. Entrevistas a especialistas**DATOS PERSONALES.**

Nombre: Julio Cesar Arroyo Chavarría

Edad: 47 años

Sexo:

- Masculino _X_
- Femenino ___
-

Profesión: Ingeniero Agrónomo

¿Ha realizado estudios de posgrado?

- Si _X_
- No ___

¿De qué tipo?

- Maestría _X_
- Doctorado _____
- Cursos específicos _____
- Otros _____

¿En qué área?

Master en Administración de Empresas.

¿Título del puesto que está desempeñando actualmente en la Asociación Azucarera de El Salvador?

Director Propietario Centrales Azucareras.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

Tema: “PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA LA REPÚBLICA DE COREA DEL SUR”.

Objetivo: Elaborar un plan de internacionalización de la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.

Indicación: Conteste de forma clara y precisa a las preguntas realizadas a continuación. Su sinceridad es muy valiosa para la investigación.

1. ¿Es importante el TLC en la comercialización de la melaza de caña de azúcar entre El Salvador y la República de Corea del sur?

Si bien es importante para ampliar nuestro mercado salvadoreño hacia la República de Corea del Sur; que aunque tenga el cero de aranceles no nos salva de los fletes ya que el costo que ha de pagar es mayor al desplazar el producto aunque sea en cualquier medio de transporte.

2. ¿Qué ingenio exporta melaza de caña de azúcar?

El ingenio la Cabaña utiliza su propia melaza ya que produce más azúcar y fabrica su propio alcohol, por lo que no tiene que transportarlo. Si no tuvieran su propia melaza, tendrían que obtenerla de otro ingenio, y el primero que buscarían es El Ángel, que les queda más cerca.

Los demás ingenios que producen la melaza de caña de azúcar la venden a los ganaderos del país, quienes la utilizan para mezclar con forraje o alimentar a las vacas.

El ingenio Izalco tiene más demanda y, por lo tanto, deja más producto en el país, lo que resulta en menos disponibilidad para exportar; pero el ingenio El Ángel es que actualmente da mayor aportación de melaza de caña de azúcar que los demás ingenios.

3. ¿Cuál es el papel de la Ley de la producción, industrialización y comercialización de la industria azucarera en la regulación del sector?

La ley regula la relación entre el productor de caña y el ingenio. Establece que los productores venden caña a los ingenios, y los ingresos se comparten de acuerdo con un porcentaje definido por la ley.

4. ¿Cuál es el proceso que sigue la melaza producida?

La melaza se envía al laboratorio para pruebas de calidad y luego se envía a los compradores. También se puede utilizar para producir alcohol, como el ron.

5. ¿Cuál es el canal más tradicional de venta de melaza?

El canal más tradicional de venta de melaza es a través de pipas y autoservicios, donde los ganaderos pueden comprar directamente en el ingenio o a través de servicios de compra en línea.

6. ¿Por qué la melaza es más barata cerca del ingenio?

La melaza es más barata cerca del ingenio debido a los costos de transporte. Si se tiene que transportar, se suma el costo del flete y la ganancia de los servicios.

7. ¿Quiénes son los principales competidores en el mercado internacional?

Los principales competidores en el mercado internacional son Guatemala, Nicaragua y Costa Rica. Guatemala, en particular, tiene planes para aumentar su producción de alcohol a partir de 2025, lo que podría afectar la exportación de melaza.

8. ¿Cómo afectan las variaciones en la producción mundial de la melaza de caña de azúcar al mercado?

Las variaciones en la producción mundial de caña de azúcar pueden afectar los precios. Por ejemplo, cuando hay una alta oferta debido a una buena producción, los precios tienden a bajar, y viceversa.

9. ¿Tienen planes de contingencia para situaciones como la pandemia del 2020?

Sí, tienen planes de contingencia, aunque la pandemia del 2020 fue imprevista. Sin embargo, la industria pudo seguir operando durante la pandemia debido a las medidas tomadas y a que se consideró esencial la producción de alimentos.

10. ¿Cómo manejan los problemas causados por desastres naturales como tormentas tropicales e inundaciones para la producción?

Ante problemas causados por desastres naturales, como tormentas tropicales e inundaciones, buscan soluciones alternativas, como cosechar en otras áreas y reparar accesos. La prioridad es no perder la cosecha de caña.

11. ¿Cuál es el principal desafío para la exportación de melaza?

El principal desafío para la exportación de melaza es el precio, que puede fluctuar debido a la naturaleza de los productos commodities y la oferta demanda en el mercado.

12. ¿Cuál es el mayor riesgo relacionado con la exportación de melaza de caña de azúcar?

El mayor riesgo está asociado con la fluctuación de precios debido a la oferta excesiva o insuficiente en el mercado mundial.

13. ¿Qué tipo de permisos y documentación se requieren para exportar melaza?

Los requisitos de permisos y documentación son bastante básicos. Se emite una factura que se presenta en aduana para verificar la cantidad de melaza que se exporta, pero no hay un permiso específico para producir melaza.

14. ¿Cuál es el objetivo principal de la producción de melaza?

El objetivo principal es maximizar los ingresos. La producción de melaza coincide con la época de zafra, que va de noviembre a abril. Durante este período, se planifican las exportaciones de melaza de caña de azúcar, con ventas que pueden acordarse con anticipación para garantizar un flujo de exportación constante.

15. ¿Cómo se fijan los precios al momento de hacer tratos para la venta de melaza de caña de azúcar?

Los precios se fijan con anticipación, pero pueden variar dependiendo de factores como la demanda y las condiciones climáticas. La flexibilidad es importante para balancear la necesidad de vender con la obtención de un buen precio.

16. ¿Qué sucede si surgen problemas que impiden cumplir con los compromisos de exportación de la melaza de caña de azúcar?

En caso de problemas, como retrasos debido a condiciones climáticas adversas o problemas logísticos, se negocia con el cliente. Las relaciones a largo plazo y la confianza mutua son fundamentales en estas situaciones.

17. ¿Qué controles de calidad se aplican a la melaza antes de su exportación?

Se aplican controles estrictos de calidad, incluyendo pruebas de contenido de azúcares, conocidas como grados Brix. La calidad de la melaza se mide según estándares internacionales y se realizan pruebas tanto en los laboratorios de los ingenios como en laboratorios independientes acordados entre comprador y vendedor.

18. ¿Qué tipo de supervisión se realiza en el puerto antes de cargar la melaza de caña de azúcar en el buque?

Se contrata a un supervisor independiente acordado por el comprador y el vendedor para asegurarse de que la cantidad y calidad de la melaza coincidan con lo acordado en el contrato.

19. ¿Cuál es la responsabilidad del vendedor una vez que la melaza de caña de azúcar ha sido cargada en el barco?

Una vez cargada en el barco, la responsabilidad del vendedor termina y cualquier problema o daño durante el transporte recae en el comprador.

20. ¿Qué tipo de presentación se utiliza para la exportación de melaza?

La exportación de melaza de caña de azúcar se realiza principalmente a granel, aunque también se utilizan barriles para cantidades más pequeñas que pueden ser destinadas a ganaderos.

21. ¿Cuántos clientes principales tienen para la exportación de melaza de caña de azúcar?

Tenemos menos de diez clientes principales, principalmente empresas alemanas, inglesas y estadounidenses.

22. ¿Cómo se valora la calidad de la melaza en el mercado internacional?

La calidad de la melaza se mide según estándares internacionales, incluyendo parámetros como los grados Brix, y los precios pueden variar según la calidad.

23. ¿Qué mercados son los más importantes para la exportación de melaza de caña de azúcar?

Los principales mercados son Estados Unidos y el Caribe, aunque también se exploran oportunidades en otros lugares cuando las condiciones son favorables.

24. ¿Qué factores afectan la exportación de melaza?

La producción de melaza depende de la cantidad de caña de azúcar disponible, que a su vez está influenciada por las condiciones climáticas y la temporada de cosecha.

“Le agradezco por su colaboración”

Anexo 7. Entrevistas a especialistas**DATOS PERSONALES.**

Nombre: Mauricio Quinteros

Edad: 45 años

Sexo:

- Masculino _X_
- Femenino ___
-

Profesión: Licenciado en Administración de Empresas.

¿Ha realizado estudios de posgrado?

- Si _X_
- No ___

¿De qué tipo?

- Maestría _X_
- Doctorado _____
- Cursos específicos _____
- Otros _____

¿En qué área?

Master en Finanzas.

¿Título del puesto que está desempeñando actualmente en la Asociación Azucarera de El Salvador?

Director de Operaciones.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

Tema: “PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MELAZA DE CAÑA DE AZÚCAR HACIA LA REPÚBLICA DE COREA DEL SUR”.

Objetivo: Elaborar un plan de internacionalización de la melaza de caña de azúcar desde El Salvador hacia la República de Corea del Sur.

Indicación: Conteste de forma clara y precisa a las preguntas realizadas a continuación. Su sinceridad es muy valiosa para la investigación.

- 1. ¿Por qué algunos clientes prefieren comprar melaza a través de intermediarios en lugar de tratar directamente con los productores?**

Algunos clientes prefieren trabajar con intermediarios porque carecen de conocimiento técnico sobre el negocio y prefieren delegar la responsabilidad de la transacción a expertos.

- 2. ¿Cuáles son algunas empresas mencionadas como principales compradoras de melaza?**

Algunas empresas mencionadas son Mayweather, Peter Kramer, Rosadani y Tenten Lago.

- 3. ¿Por qué los ingenios son cautelosos al buscar nuevos compradores de melaza?**

Los ingenios prefieren trabajar con compradores reconocidos internacionalmente y en la bolsa, ya que tienen experiencia en fijaciones y ofrecen seguridad financiera.

- 4. ¿Cuál es la diferencia entre vender directamente a un supermercado y exportar a través de un trader?**

Vender directamente a un supermercado implica tratar con clientes que no están familiarizados con los términos técnicos del negocio, mientras que exportar a través de un trader implica facilitar la logística y la documentación para que la exportación llegue a su destino, pero el ingenio no está directamente involucrado en la búsqueda del mercado.

5. ¿Por qué los ingenios no suelen buscar mercados directamente y prefieren trabajar con traders?

Los ingenios prefieren dejar la búsqueda de mercados en manos de los traders, quienes tienen más experiencia y conocimiento en la distribución y venta de productos, lo que les permite centrarse en la producción y facilitar la exportación.

6. ¿Cuál es la diferencia entre el mercado mundial y las cuotas en el comercio de melaza de caña de azúcar?

El mercado mundial se refiere a la venta a cualquier país, independientemente de si ha habido tratados comerciales o no, mientras que las cuotas se dirigen a mercados específicos donde se eliminan impuestos al llegar al destino. Esto suele ser en países deficitarios que no producen suficiente melaza localmente.

7. ¿Por qué es difícil inventar algo nuevo en la industria de los commodities como la melaza de caña de azúcar?

Es difícil inventar algo nuevo debido a la constante búsqueda de mejoras continuas en los procesos de producción y logística. Aunque se aprenden cosas nuevas cada año, reinventarse en esta industria es un desafío constante.

8. ¿Por qué es importante la eficiencia y rapidez en la industria de los commodities?

La eficiencia y rapidez son cruciales porque en esta industria el tiempo es dinero. Además, existen factores externos como regulaciones fiscales, transporte y otros que pueden afectar la operación y que no siempre se pueden controlar.

9. ¿Cómo se lleva a cabo la comercialización de la melaza de caña de azúcar en la industria de los commodities?

La comercialización se realiza a través de diversas estrategias, como la realización de ofertas a diferentes casas compradoras a través de un proceso de licitación (tender). La decisión de a quién vender se basa en aspectos logísticos y financieros, además del precio ofrecido.

10. ¿Por qué es importante entender que los commodities no se comercializan de la misma manera que otros productos, como las frutas en un mercado local?

Es importante entender esto porque en los commodities no se trata de simplemente ofrecer el producto al mercado, sino de establecer relaciones con casas compradoras y traders que gestionan la distribución a nivel mundial, considerando aspectos logísticos y de almacenamiento.

11. ¿Por qué mucha de la melaza de Centroamérica termina en New Orleans, Estados Unidos?

Debido a la cercanía de Centroamérica con esa parte de Estados Unidos, el transporte es más eficiente y rápido, lo que hace que sea un destino común para la melaza producida en la región.

12. ¿Cómo funciona el proceso de almacenamiento y distribución de la melaza en Estados Unidos?

Los traders almacenan la melaza en tanques enormes, que pueden contener hasta 200 mil toneladas. Luego, la melaza se mezcla con agua y otros concentrados en las industrias

productoras. Después de mezclarla, se transporta en barcazas a lo largo del río Mississippi, donde se distribuye a los productores según sus necesidades.

13. ¿Qué papel juegan las barcazas y los intermediarios en la distribución de la melaza?

Las barcazas y los intermediarios facilitan el transporte de la melaza a lo largo del río Mississippi, sirviendo como eslabones en la cadena de distribución hasta llegar a los productores finales.

14. ¿Cómo se llevan a cabo las negociaciones y transacciones en la cadena de distribución de la melaza de caña de azúcar?

Las negociaciones y transacciones se realizan entre los traders, intermediarios y productores, quienes acuerdan la cantidad y calidad de la melaza a distribuir, así como los términos de entrega y precio.

15. ¿Qué muestra este texto sobre la complejidad y diversidad de los mercados de la melaza de caña de azúcar?

Este texto muestra que la distribución de la melaza implica una red compleja de intermediarios, productores y traders, y que la melaza tiene una variedad de aplicaciones industriales más allá de alimentar ganado, lo que refleja la diversidad y complejidad de los mercados en los que se comercializa este producto.

16. ¿Por qué no es tan fácil como simplemente ir a una empresa de ron que quiere comprar melaza y venderle el producto?

No es tan fácil porque una empresa de ron podría comprar una cantidad limitada de melaza que no llenaría un barco completo. Se necesita un comprador que tenga una red extensa de distribuidores para manejar grandes cantidades de melaza.

17. ¿Cómo se establecen los contratos en la industria de los commodities para evitar riesgos similares?

En la industria de los commodities, se establecen contratos detallados que definen la cantidad, el producto, la calidad y otros términos, lo que proporciona seguridad y claridad a ambas partes involucradas en la transacción.

18. ¿Qué aspectos se definen en un contrato en la industria de los commodities?

En un contrato de la industria de los commodities se definen varios aspectos, como el producto específico a ser negociado, su calidad, el tipo de mercado que se utilizará (ya sea cuotas o mercado mundial), el período de embarque, que es crucial, y el precio acordado entre las partes involucradas. Estos elementos son fundamentales para establecer las condiciones de la transacción y garantizar la claridad y seguridad para ambas partes..

19. ¿Qué factores influyen en el calado de los barcos y por qué es crucial en el proceso de carga y descarga?

- El calado de los barcos, es decir, la profundidad a la que se encuentran sumergidos en el agua, es crucial en el proceso de carga y descarga. El calado se compone de varias partes: el lastre (agua de mar que pesa y puede hacer que el barco se hunda o flote), y el producto (en este caso, la melaza), que también contribuye al peso del barco.
- En el puerto, se controla cuidadosamente el calado del barco para garantizar que esté dentro de los límites de seguridad y operacionales. Por ejemplo, en el caso del puerto de El Salvador, que es abierto y no cuenta con bahías, el calado es especialmente crítico debido a la profundidad del mar y la necesidad de evitar encallamientos.
- La profundidad del agua en el puerto determina la capacidad de los barcos para cargar y descargar mercancías. Por lo tanto, se realizan mediciones regulares del

calado para asegurar que los barcos estén dentro de los límites permitidos y puedan operar de manera segura.

- Además, el calado también se utiliza como referencia para el despacho de mercancías y para la planificación de la carga y descarga de los barcos. Los barcos deben cumplir con los requisitos de calado establecidos por las autoridades portuarias y los estándares de seguridad marítima para garantizar operaciones seguras y eficientes.

20. ¿Cómo funcionan las grandes empresas comerciales de commodities y qué desafíos enfrentan en la comercialización de productos a gran escala?

- Las grandes empresas comerciales de commodities, como Sarnico, Bungie, COFCO, entre otras, no se limitan a mover solo un tipo de producto, sino que manejan una variedad de commodities como aceite de soya, aceite de trigo, maíz, mandioca, entre otros.
- Estas empresas compran grandes volúmenes de productos a precios competitivos y los colocan en mercados específicos donde tienen bodegas y distribuidores establecidos.
- La comercialización de commodities implica una cadena de distribución compleja que va desde los distribuidores mayoristas hasta los minoristas, llegando al consumidor final.
- A menudo, estas empresas manejan volúmenes financieros enormes. Por ejemplo, un solo barco de azúcar puede llevar hasta 40 millones de dólares en producto.
- Los principales desafíos que enfrentan estas empresas incluyen la gestión del flujo de efectivo para manejar grandes transacciones financieras, así

como la logística y la gestión de la cadena de suministro para garantizar la entrega oportuna de productos a nivel global.

- La comercialización de commodities es un proceso complejo que requiere una comprensión profunda de los mercados, la logística y los factores económicos para maximizar los beneficios y minimizar los riesgos.

“Le agradezco por su colaboración”

Anexo 8. Análisis de Selección de Canal de Internacionalización.

Criterios de mercado

1. Necesidad de continuidad a largo plazo en el mercado

Es **baja** porque el ingenio exportador puede buscar destinos más cercanos debido a que la distancia entre El Salvador y Corea del Sur es significativa, y los fletes suelen basarse en la distancia que debe recorrer la carga. Cuanto más larga es la ruta, mayor será el costo.

2. Número de clientes potenciales en el mercado

Baja, dado que los son pocos los clientes potenciales, entre ellos se encuentran:

La Industria Cervecera y de Destilación que utiliza la melaza en la fabricación de cerveza y licores.

La agroindustria dado que la melaza se incorpora en la fabricación de alimentos para animales, especialmente ganado y animales de granja, como una fuente de energía y nutrientes.

3. Concentración del poder de compra

Es **baja** debido a que es un producto commodity y no cuenta con valor agregado.

4. Concentración geográfica de los compradores

Baja debido a que posee una concentración geográfica dispersa.

5. Estabilidad del mercado

Es **baja** debido a que la melaza se produce durante la época de Zafra, que comienza en noviembre y termina en abril y generalmente se exporta en ese mismo periodo.

6. Coste del equipo interno de ventas

Baja debido a que es un producto que no requiere de tecnología, tecnificación, instalación entre otros.

Criterios de producto

1. Complejidad técnica del sector/producto

Baja, ya que es un producto de baja complejidad técnica, dado que no necesita apoyo técnico para su venta y mantenimiento.

2. Necesidad de proteger la propiedad técnica del producto

Baja, ya que la melaza es producto básico.

3. Grado de innovación y cambio en el sector

Bajo, dado a que es un sector donde no cambia su proceso.

4. Nivel de asistencia técnica necesaria

Baja debido a que es un producto que no requiere de tecnología, tecnificación, instalación entre otros, para su venta.

5. Margen de rentabilidad disponible

Bajo ya que es un producto con poco margen que debe venderse en grandes cantidades y en periodo determinado.

6. Repercusión del coste de transporte por unidad

Alta, debido a que los fletes son una parte importante del precio final.

Anexo 9.



Lugar de Almacenamientos de los productos de azúcar; Almapac sa de cv.

Se estima que pueden contener hasta 200 mil toneladas. Luego, la melaza se mezcla con agua y otros concentrados en las industrias productoras.



Conductos que pasan debajo del muelle.

Se puede observar que los conductos son unas series de líneas de tuberías de dieciséis pulgadas de diámetro pasan por debajo del muelles; donde estos provienen de los tanques donde almacenas el productos, transportando así la melaza de caña de azúcar hacia el buque.



Tapas de registro o brocal.

Estas tapaderas de registro permiten la protección de los accesos a los sistemas de drenaje del producto y de lo cual están clasificados cada uno de ellos.



Conductos para abastecer el llenado de melaza de caña de azúcar hacia el buque.

Se mantiene la constante revisión del llenado al buque monitoreando la presión del barco lo más cercana a uno, para que no haya contrapresión.



Monitoreo del llenado.

El supervisor operativo de turno es el responsable de supervisar el flujo y la calidad de la melaza de caña de azúcar. Cada conducto lleva a cada tanque.

Fuente: Fotos tomadas por mi persona Ada Mercedes Castillo Zavala de la embarcación de melaza de caña azúcar que iba hacia Bélgica el día 22 enero del 2024.