



FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA
Y RELACIONES INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Trabajo Final Integrador

Escuela de Relaciones Internacionales

Licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales

Titulo: Exportación de briquetas de carbón vegetal a los Estados Unidos de Norteamérica

Alumno: José Maria Riofrio

Docentes: Lic. Osvaldo Musto

Lic. Mariela Visentin

DECLARACIÓN DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

La información, planos, imágenes, descripciones de procesos productivos, y referencias a marcas o características específicas contenidas en este documento se presentan únicamente con fines académicos y no deben ser interpretados como recomendaciones ni como asesoramiento técnico, de diseño, o como una recomendación directa para su implementación sin un análisis específico y adaptado de cada caso.

Este contenido se proporciona exclusivamente para el estudio y análisis en un contexto educativo, y no constituye un respaldo, patrocinio o afiliación con las marcas o procesos mencionados. Las imágenes y diagramas incluidos son ejemplos ilustrativos y pueden no reflejar con exactitud los diseños o configuraciones en uso en aplicaciones industriales actuales.

Toda la información aquí contenida está sujeta a cambios y puede variar en función de los recursos, capacidades y regulaciones locales e internacionales aplicables. Los usuarios asumen la total responsabilidad por cualquier uso que hagan de estos contenidos fuera del contexto académico, eximiendo al autor, editor o cualquier entidad relacionada de responsabilidad por errores, omisiones, daños o perjuicios que puedan surgir de su empleo, inapropiado de la información aquí suministrada

Agradecimientos

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi familia por brindarme un apoyo constante, comprensión y amor incondicional a lo largo de mi recorrido académico. Su aliento y sacrificio han sido fundamentales para poder completar este proceso.

Además, deseo aprovechar esta especial oportunidad para recordar a mi antiguo profesor y amigo Dr. Juan Carlos Sentis cuyas enseñanzas y estímulos fueron una inagotable fuente inspiradora. Su confianza en mí y su sabiduría han dejado una marca imborrable tanto en mi desarrollo académico como en mi vida personal.

Agradezco también a mis actuales compañeros y docentes por su colaboración, ánimo y motivación constante durante este proceso de aprendizaje y formación. Sus valiosos aportes han enriquecido considerablemente mi trabajo y me permitieron alcanzar el objetivo.

Este logro no habría sido posible sin el respaldo y la influencia de todas estas personas, a quienes les estoy profundamente agradecido.

¡A todos, muchas gracias!

Resumen ejecutivo

El presente plan de negocios tiene como objetivo establecer una estrategia sólida y rentable para la exportación de briquetas de carbón vegetal desde Argentina hacia el mercado de los Estados Unidos. Las briquetas de carbón vegetal representan una alternativa ecológica y sostenible a los combustibles fósiles, al tiempo que contribuyen a la conservación de los bosques y al desarrollo económico de Argentina.

Nuestra empresa localizada en la localidad de Sumampa, provincia de Santiago del Estero, se dedica a la elaboración de carbón vegetal, a la obtención de leña para combustión y a la preparación de insumos para cerramientos de campo. La misma realiza el aserrado y trozado de la leña, elabora carbón vegetal, briquetas de carbón vegetal y acopia los mismos para destinarlo a la venta mayorista. Todas las labores se realizan en campo de propiedad de la empresa.

Atentos a la creciente demanda en el mercado internacional de briquetas de carbón vegetal se tomo la decisión de comenzar a producirlas ya que contamos con una ventaja competitiva importante que es la obtención de la materia prima de forma abundante y muy económica. La formulación del negocio se baso en aprovechar todos los residuos de la industria carbonera zonal que es muy importante, la cual genera grandes cantidades de carbonilla o “finos” de carbón vegetal desaprovechados casi en su totalidad por los demás productores y transformarlas en un producto útil, con alta demanda y amable con el medio ambiente. Actualmente se cuenta con una producción de 10.000 bolsas de 4 kilos para abastecer el mercado interno; Este plan de negocios analiza la posibilidad de sumar una producción de 3.000 bolsas (cantidad requerida para el llenado de un contenedor HC de 40 pies) para colocarla en el mercado externo, más precisamente en los Estados Unidos a los efectos de acrecentar el nivel de actividad y por ende el nivel de ganancias y posicionarnos en un mercado externo con gran poder de compra. El proceso de comercialización se hará a través de un canal indirecto mediante un acuerdo de venta a una cadena de ferreterías con fuerte presencia en todo el territorio de Estados Unidos. En principio las estimaciones de

venta serian como ya dijimos de un contenedor mensual, con la posibilidad de aumentar a partir del segundo año.

Las estimaciones financieras son de tendencia favorable debida a que el presupuesto estimado esta dentro de nuestras posibilidades, el precio de venta es muy competitivo porque lo fijamos mediante la modalidad de costos marginales. En lugar de calcular los costos de exportación de la misma manera que los costos de ventas en el país, se aborda el asunto desde una perspectiva diferente. Partimos del supuesto de que los costos fijos ya han sido cubiertos a través de las ventas nacionales; estos costos fijos serían inevitables, independientemente de si exportamos otros productos o no. Por lo tanto, nos enfocamos únicamente en la evaluación de los nuevos costos que se generan, es decir, los costos variables relacionados con la producción adicional destinada a la exportación. Estos costos adicionales se conocen como "costos marginales". (Tortosa; 2001)

La exportación de briquetas de carbón vegetal de Argentina a los Estados Unidos presenta una oportunidad estratégica. Con una estrategia sólida, enfoque en la calidad del producto y cumplimiento de las regulaciones, se puede establecer una presencia exitosa en un mercado en crecimiento y donde el producto está consolidado. Es fundamental ejecutar este plan con diligencia y agilidad para capitalizar esta oportunidad de manera efectiva.

El precio aproximado de la bolsa de briquetas de 4 kilos en los canales minoristas de Estados Unidos va de U\$S 9 a 13; nuestro producto con un precio CIF de U\$S 3,36 cuenta con amplias posibilidades de ingresar al mercado norteamericano. La inversión está localizada solo en lo que respecta a costos variables por lo que es relativamente baja, ya que solo se tendrán en cuenta los costos marginales, es decir los costos variables adicionales provocados por la producción destinada a la exportación. Esto nos da como resultado un precio de equilibrio muy inferior al calculado sobre la base de los costos fijos y variables.

En conclusión, este plan de negocios establece una ruta clara y viable para exportar briquetas de carbón vegetal de Argentina a los Estados Unidos, capitalizando la creciente demanda de fuentes de energía sostenible y promoviendo la economía circular y la conservación del medio ambiente.

Índice

Resumen ejecutivo	2
Índice	4
Introducción	5
Marco teórico	7
Desarrollo	10
Costo de producción y precio	26
Conclusión	43
Bibliografía	53
Anexos	55

INTRODUCCION

La exportación de briquetas de carbón vegetal de Argentina a los Estados Unidos representa una oportunidad estratégica en el ámbito de los negocios internacionales. En un mundo cada vez más consciente de la importancia de la sostenibilidad ambiental, las briquetas de carbón vegetal ofrecen una alternativa ecológica y eficiente a los combustibles fósiles tradicionales. Este plan de negocios tiene como objetivo primordial explorar y aprovechar esta oportunidad, estableciendo una base sólida para el desarrollo de una operación de exportación exitosa.

Argentina es un país con abundante materia prima en forma de biomasa vegetal, que puede ser transformada en briquetas de carbón de alta calidad. El mercado de Estados Unidos por su parte presenta una sostenida demanda de fuente de energía sostenible y productos amigables con el medio ambiente. La combinación de estos factores crea el escenario propicio para desarrollar exitosamente nuestro plan.

En este trabajo exploraremos los factores clave que hacen que la exportación de briquetas de carbón vegetal de Argentina a los Estados Unidos sea una iniciativa viable y lucrativa. Analizaremos el mercado objetivo, la calidad del producto, la logística de exportación y los posibles beneficios económicos para esta empresa.

En un mundo cada vez más preocupado por la sostenibilidad y la preservación del medio ambiente las briquetas de carbón vegetal argentinas se presentan como una alternativa ecoamigable ya que proviene de fuentes renovables y sostenibles. Esta característica le ofrece a nuestro producto una ventaja competitiva en el mercado estadounidense, donde la conciencia ambiental y la demanda de productos sostenibles están en constante aumento.

A lo largo de este plan de negocios, analizaremos las estrategias de marketing, las proyecciones financieras, el canal de distribución y la gestión operativa que respaldaran nuestro objetivo de convertirnos en un proveedor confiable de briquetas de carbón vegetal en Estados Unidos. Nuestra visión es no solo cumplir con las expectativas de nuestro cliente, sino también superarla brindando un producto de excelente calidad y sustentable que promueva el crecimiento de nuestra empresa y nos permita consolidarnos en el comercio internacional.

A continuación, se describirá el contenido de este informe sobre el plan de exportación de briquetas de carbón vegetal desde Argentina hacia los Estados Unidos de Norteamérica:

Resumen Ejecutivo: En esta sección, se proporcionará una breve visión general del plan de exportación de briquetas de carbón vegetal desde Argentina a los Estados Unidos de Norteamérica.

Marco Teórico: En esta parte, explicará el concepto de exportación y su importancia, se definirá qué es un plan de negocios y se destacará su relevancia. Además, se presentará un enfoque paso a paso basado en la literatura especializada, incluyendo fuentes relacionadas con la licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales y otros recursos pertinentes para este trabajo final integrador.

Desarrollo del Plan de Exportación: Aquí se abordará el proceso de planificación y ejecución del plan de exportación de las briquetas de carbón vegetal hacia los Estados Unidos de Norteamérica. Se detallarán todas las decisiones tomadas, los desafíos enfrentados y los resultados alcanzados en el proceso.

Conclusiones: En esta sección se presentarán las conclusiones basadas en los resultados obtenidos durante el desarrollo del plan. También se incluirán sugerencias para la implementación futura del plan.

Anexos: En los anexos de este trabajo final integrador, se proporcionará un ejemplo del plan de exportación de briquetas hacia los Estados Unidos. Este anexo incluye información relevante sobre la empresa exportadora, el producto, el estudio de mercado junto con los

resultados obtenidos, las a los desafíos presentes en ese mercado, la estrategia de entrada soluciones viables para ese país, la logística recomendada y los costos asociados al plan.

Esta estructura proporciona una descripción más clara y organizada del contenido del informe sobre el plan de exportación de briquetas de carbón vegetal de Argentina a los Estados Unidos de Norteamérica.

MARCO TEORICO

De acuerdo con la Ley 22.415, conocida como el Código Aduanero Argentino, la exportación se define como la salida legal de cualquier mercadería del territorio aduanero. Este proceso implica cumplir con normativas y procedimientos establecidos por las autoridades aduaneras argentinas y del país de destino. El Código Aduanero argentino regula las operaciones de comercio exterior y establece los procedimientos para la importación y exportación de mercancías. Es importante tener en cuenta las normativas aduaneras para asegurar el cumplimiento de los requisitos legales y evitar problemas en las operaciones de exportación. La exportación es fundamental para el crecimiento económico de un país como Argentina, y es esencial comprender las razones que motivan el inicio de un proceso de exportación. Entre estas razones, se destacan las siguientes:

- ⌚ Diversificación de mercados: Evitar depender únicamente de la economía local al explorar nuevos mercados internacionales.
- ⌚ Adquisición de experiencia y alianzas internacionales: Establecer relaciones y colaboraciones con empresas extranjeras para obtener conocimientos, tecnología y capacidades gerenciales.
- ⌚ Incremento de ventas: Buscar aumentar el volumen de ventas al acceder a mercados más amplios.
- ⌚ Mejora de competitividad: Obtener ventajas competitivas a través de la adopción de tecnología, know-how y eficiencia provenientes del mercado internacional.

- ⌚ Reducción de riesgos: Disminuir la vulnerabilidad al estar presente en múltiples mercados en lugar de depender únicamente de uno.
- ⌚ Aprovechamiento de la capacidad productiva: Utilizar plenamente la capacidad de producción de la empresa y beneficiarse de las economías de escala.
- ⌚ Ventajas de los acuerdos comerciales: Aprovechar las oportunidades proporcionadas por los acuerdos preferenciales para acceder a mercados ampliados y aprovechar las ventajas comparativas.
- ⌚ Necesidad de participar en la economía global: Adaptarse a la globalización económica y estar presente en el mercado mundial.
- ⌚ Búsqueda de rentabilidad a largo plazo: Buscar aumentar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa mediante la expansión hacia mercados internacionales.

La decisión de exportar no se limita a orientar las actividades hacia el exterior; requiere una planificación respaldada por herramientas de análisis estratégico y depende de una combinación de factores clave. Cada empresa tiene motivaciones específicas para iniciar operaciones de exportación, las cuales pueden variar significativamente según su contexto y objetivos. Estrechamente vinculada con la estrategia de exportación está la importancia del Plan de Negocios, pieza fundamental para su desarrollo e implementación exitosa. El Plan de Negocios influye en el proceso de exportación al proporcionar una estructura, objetivos claros y una guía detallada para lograr el éxito en los mercados internacionales. Estas son algunas de las ventajas con las que un Plan de Negocios impacta en el proceso de exportación:

- Identificación de Mercados Objetivo: Facilita la investigación y selección de los mercados internacionales más apropiados para la exportación.
- Análisis de la Competencia: Permite un análisis exhaustivo de la competencia local e internacional en el mercado objetivo, identificando oportunidades y desafíos.
- Evaluación de la Viabilidad y Rentabilidad: Facilita la evaluación económica

y financiera del proyecto de exportación, considerando costos, precios, márgenes de ganancia y riesgos potenciales. Con base en este análisis, se podrán tomar decisiones informadas sobre la viabilidad económica del proyecto y ajustar estrategias según sea necesario.

- **Planificación Logística:** Ayuda a diseñar un plan logístico eficiente para el transporte de las mercaderías hasta el mercado de destino, considerando aspectos como la infraestructura, los medios de transporte y los tiempos de entrega.
- **Cumplimiento de Requisitos Legales y Aduaneros:** Garantiza el cumplimiento de todas las regulaciones y requisitos legales y aduaneros para la exportación de mercaderías, lo cual es esencial para evitar problemas legales y asegurar un flujo fluido de los bienes.

Objetivos de Plan de Negocios

Objetivo General

Examinar la **factibilidad y rentabilidad** del proyecto a mediano y largo plazo. Esto nos permitirá llegar a conclusiones y decidir si la empresa se constituye como exportadora con el mercado estadounidense como objetivo, asumiendo riesgos controlados, o si es necesario mejorar la idea de negocio para evitar un posible fracaso.

Objetivos Específicos

Examinar el estado actual del mercado de briquetas de carbón en Estados Unidos.
Identificar los recursos y actividades claves para el desarrollo y venta del producto.
Analizar aspectos financieros necesarios para la producción y venta del producto terminado.

DESARROLLO

El producto

En Argentina la foresto industria relacionada con el carbón vegetal, se desarrolla principalmente en las provincias de Chaco y Santiago del Estero. En esta región se sitúa el 80% de la zona de monte destinada a esta actividad. La característica predominante de esta industria es su escaso rendimiento, con aproximadamente un 65 % de la materia prima que se desperdicia como residuo. La abundante producción de desechos ha evolucionado en un problema complejo de abordar, resultando en costos considerables asociados al almacenamiento, transporte y eliminación en basurales. La utilización de estos residuos, para la elaboración de un producto alternativo que es la briqueta de carbón vegetal será una gran solución a variados inconvenientes dentro de la sociedad, tales como:

- Se utilizarán desechos de la actividad forestal como materia prima para producir un producto de valor comercial razonable.
- Aumentar la eficiencia de este sector de la industria.
- Protección del medio ambiente reduciendo los residuos finales y previniendo la quema de los mismos.
- Creación de nuevos puestos de trabajo.
- La comercialización de los residuos de la industria forestal, puede generar importantes beneficios económicos, además de reducir el costo de los tratamientos en materia forestal.

Conocer la ubicación de los principales centros industriales relacionados con la actividad es de fundamental importancia para la obtención de la materia prima necesaria para la producción de briquetas.

Una briqueta de carbón vegetal es un tipo de combustible sólido que se produce a partir de residuos de biomasa, como madera, aserrín, virutas de madera u otros materiales orgánicos similares. Estos materiales se comprimen en forma de ladrillos o briquetas, y luego se someten a un proceso de secado para eliminar la humedad y aumentar su densidad. Las briquetas de carbón vegetal se utilizan como combustible para la cocción y la producción

de calor en aplicaciones industriales y domésticas, como parrillas, estufas y hornos. Es importante destacar que, a medida que la conciencia ambiental ha aumentado, se han desarrollado briquetas de carbón vegetal utilizando residuos de madera y materiales sostenibles en lugar de talar árboles para su producción. Este enfoque respalda la sostenibilidad y la conservación forestal, lo que ha llevado a una mayor conciencia ecológica. A nivel global, las briquetas de carbón vegetal se emplean como una fuente de energía renovable, amigable con el medio ambiente y altamente rentable, dado que su balance de CO₂ es neutro. Esto se debe a que el carbono liberado al quemar la madera proviene directamente de la atmósfera. Estos pellets constituyen un combustible ecológico con un alto poder calorífico que contribuye a la preservación del entorno ambiental. Las briquetas de carbón vegetal presentan las siguientes ventajas:

- Fuente de energía renovable accesible para todos: se obtiene principalmente de desechos de la industria maderera o de madera sin procesar.

- Los materiales descartados previamente por la industria maderera ahora encuentran una segunda vida al ser reutilizados al 100%.

- Ofrece un costo reducido en comparación con los combustibles sólidos: al generar la misma cantidad de calor, los pellets resultan más económicos que el petróleo o el gas metano.

Diferencias con el carbón vegetal en trozos

A pesar de que se emplean de manera similar, es importante destacar que el carbón vegetal y las briquetas de carbón vegetal presentan características distintas.

Briquetas de carbón vegetal

- Mayor período de combustión y más regular/constante.

- Fabricadas, comúnmente, a partir de desechos finos de la actividad carbonera: el impacto en el medio ambiente es menor que el del carbón vegetal.

- La calidad difiere dependiendo de los fabricantes. Para constituir piezas uniformes del mismo tamaño y aglomerar el serrín se utilizan diferentes productos: en general harina y/o

almidón, sino también el nitrato de sodio, cal y bórax (en las etiquetas del envase es obligatorio mencionar las características y la composición).

-El precio de las briquetas es más elevado que el del carbón vegetal clásico.

Carbón vegetal en trozos

-Fabricado a partir de madera carbonizada.

-Bajo costo y fácil de adquirir, en período estival, en numerosos negocios, el carbón vegetal es el combustible más usual para las parrilladas.

-Es el más tradicional y popular. Apreciado por el olor que proporciona a los alimentos asados.

-Sin embargo, para mantener la combustión constante y uniforme, es necesario utilizar grandes cantidades.

-Sus residuos de ceniza son muy volátiles lo que puede perjudicar a los alimentos.

Nuestras briquetas se embolsan en bolsas de 4 y 10 kilos igual que el carbón de leña en trozos

La posición arancelaria de la briqueta de carbón vegetal en el Sistema Armonizado es la 44.02.90.00 y se refiere a la madera en forma de briquetas, ovoides y similares, obtenidas a partir de aserrín, virutas, desechos o desperdicios de madera. Estos productos son utilizados como combustible y tienen aplicaciones en calefacción y cocina, tanto en hogares como en industrias. Es importante verificar la clasificación específica y los aranceles aplicables en la legislación arancelaria del país en cuestión para obtener información precisa y actualizada.

Se encontraron 2 posiciones SIM.
Información actualizada al 10/10/2023.

Posición arancelaria	Descripción
44	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA
44.02	CARBÓN VEGETAL (COMPENDIDO EL DE CÁSCARAS O DE HUESOS (CAROZOS)* DE FRUTOS), INCLUSO AGLOMERADO.
4402.90.00	-Los demás
4402.90.00.1	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 5 kg (R. 1044/00 ME)
4402.90.00.110J	De Eucalyptus grandis, citriodora y colorado
DE: 0.00%	RE: 2.50% RI: 2.50%
4402.90.00.190K	Los demás
DE: 0.00%	RE: 2.50% RI: 2.50%

Fuente: Central de Información VUCE – Consulta para la PA 44029000190K

Texto de partida

Los demás En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 5 kg (R. 1044/00 ME) -Los demás CARBÓN VEGETAL (COMPENDIDO EL DE CÁSCARAS O DE HUESOS (CAROZOS)* DE FRUTOS), INCLUSO AGLOMERADO. MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA

En la actualidad se requiere para poder exportar briquetas de carbón vegetal estar inscriptos en el RECAR (Registro de Exportadores de Carbón Vegetal), trámite que se realiza en AFIP y que está reglamentado por la Resolución General 3493 del año 2013 y sus modificaciones.

Tratamiento arancelario de importación en EE.UU. – Impuestos y Tasas

La clasificación de bienes en los Estados Unidos se rige por el esquema arancelario armonizado de ese país, llamado en inglés “*Harmonized Tariff Schedule of the United States*” (HTS), establecido por la Organización Mundial de Aduanas.

La importación de mercaderías en los EE.UU. es gravada por su aduana por una tarifa básica, un arancel ad-valorem y/o específico, determinado individualmente por producto o grupo de productos conforme su clasificación tarifaria. Estos gravámenes se explican en detalle en la página siguiente.

Los EE.UU. desde 1989 aplica el sistema Armonizado del Consejo Aduanero de Bruselas al igual que la Argentina. Sin embargo, aún cuando la clasificación otorgada en origen puede ser un factor orientativo para el agente o vista aduanero estadounidense, este tiene la facultad de determinar la clasificación final del producto conforme su criterio, por lo que puede ocurrir en algunos casos que el producto cambie de posición. Es por ello que en los cuadros siguientes se indica la posición arancelaria y tarifaria del producto tal como se establece en el Nomenclador de los EE.UU.

La Posición Arancelaria (PA) del carbón aglomerado es la PA 2701.20 y la 4402.00. Salvo indicación en contrario, los porcentuales indicados son "ad-valorem" tomando como base imponible el valor C.I.F. (Costo, Seguro y Flete) del producto, tal como es declarado en la documentación y formularios llenados por el importador o su agente de despacho. En los Estados Unidos, los aranceles de importación para todos los productos que ingresan al mercado se encuentran en www.usitc.gov/taffairs.htm. La US International Trade Commission (ITC) es la institución responsable de la publicación del sistema arancelario vigente y sus actualizaciones. El siguiente es un cuadro que describe los aranceles de importación a los Estados Unidos:

Posición tarifaria		Derechos de importación	
EE.UU. (HTS Number)	DESCRIPCION	General (1)	SGP (2)
4402.00	Wood charcoal (including shell or nut charcoal), whether or not agglomerated	NTR	No elegible
	4402.10 – Bamboo	Tarifa: 0	
	4402.90 – las demas	Ad Valoren: 0%	
		Specific Component:\$0	

Fuente: http://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff_current.asp

Otros impuestos y tasas

En los Estados Unidos En los EE.UU., no se implementa el Impuesto al Valor Agregado (IVA) ni otros impuestos que graven la comercialización de bienes y servicios a nivel industrial o mayorista. En términos generales, la importación de productos a los EE.UU. conlleva el pago de aranceles relativamente bajos. Sin embargo, existe un impuesto único sobre las ventas conocido como "sales tax", que se aplica al consumidor final y tiene un promedio nacional del 8%. Este impuesto se cobra únicamente en el caso de ventas minoristas. En cuanto a los productos importados, la liberación de la mercancía se efectúa tras la presentación del comprobante de pago de los aranceles de importación y los costos de almacenaje en depósitos fiscales, de acuerdo con el período correspondiente en cada situación. En la Argentina los Derecho de Exportación (DE) de las briquetas de carbón vegetal tienen arancel 0. Mediante el Decreto 462/2023, se oficializaron modificaciones para 371 posiciones arancelarias de las economías regionales entre las que se encuentra el complejo forestal.

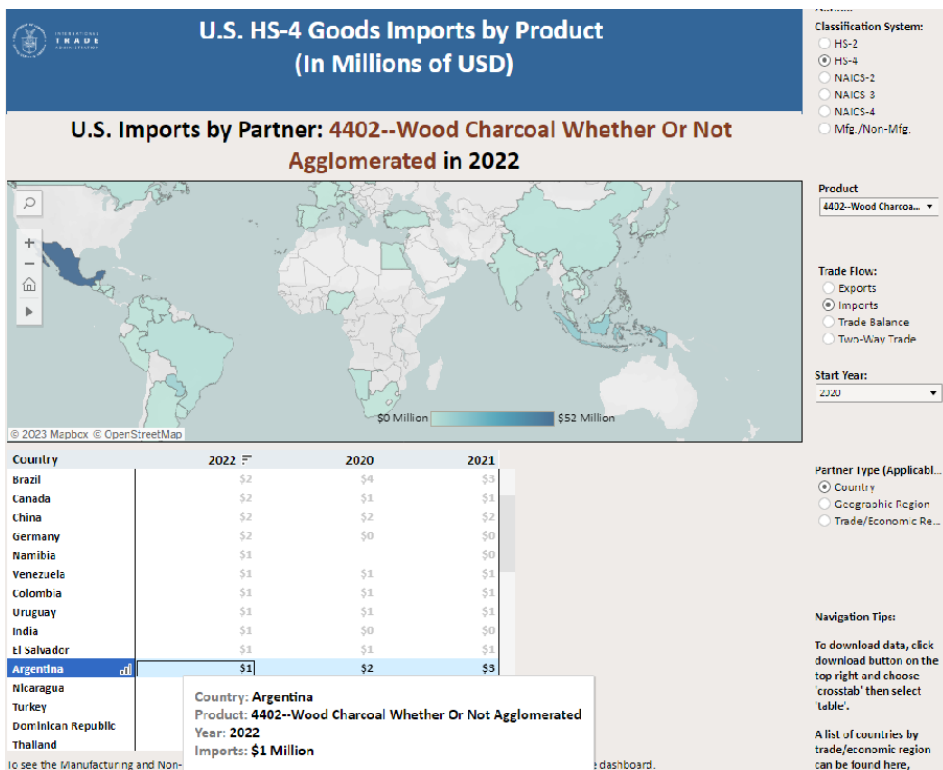
Consumo

El primer aspecto que distingue al consumidor estadounidense es la diversidad. Estados Unidos es un país extremadamente diverso en términos de población y cultura. La idiosincrasia del consumidor varía ampliamente según factores como la etnia, la región, la religión y otros aspectos culturales. Esto se refleja en las preferencias de alimentos, ropa, entretenimiento y más. Otro aspecto es el individualismo, característica fundamental de la cultura estadounidense. Los consumidores tienden a valorar la independencia, la libertad de elección y la expresión personal en sus decisiones de compra. Esto se refleja en la amplia gama de productos y marcas disponibles en el mercado, lo que hace que el nuestro producto tenga más chance de ser aceptado.

Importación

En las siguientes imágenes puede observarse como Paraguay exporta 9 veces más que Argentina teniendo características muy similares en cuanto a potencial exportador forestal, eso nos da la pauta que las posibilidades de exportación de briquetas de carbón vegetal hacia EE.UU. tienen bases ciertas. No obstante, la amplia producción local y la proximidad geográfica del principal exportador de briquetas a los Estados Unidos, que es México,

hacen que el acceso a este mercado sea un proceso gradual y desafiante para los productores argentinos.



Fuente: International Trade Administration

Comercialización y distribución

Para la primera exportación y fundamentalmente para las pequeñas empresas es muy importante considerar la opción de exportar el producto terminado a un distribuidor que ya tenga una base de clientes establecida, a pesar de la reducción en el margen de beneficio que implica colaborar con un intermediario en la comercialización del producto final.

Modalidad de pago/cobro

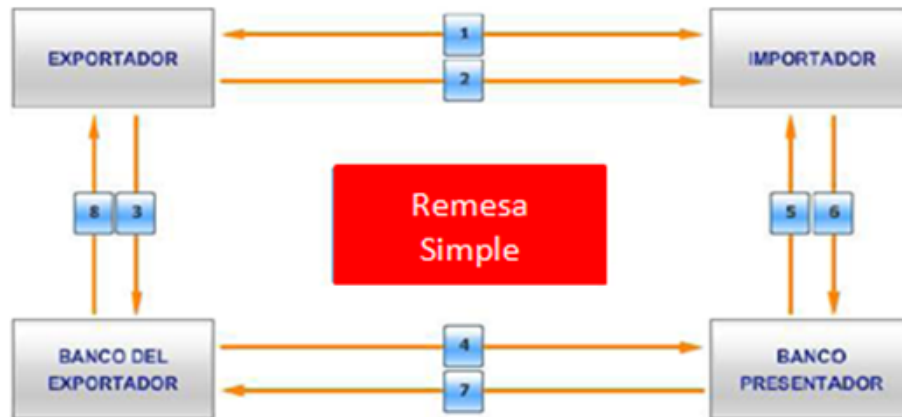
El método de cobro a utilizar es el de cobranza simple, que refiere a una gestión de cobranza por parte del banco remitente, contratado por el exportador, sin la necesidad de adjuntar documentos de envío, por lo que tiene un costo menor.

En el método de cobranza simple, el exportador envía la mercancía y los documentos comerciales directamente al importador, mientras que los documentos financieros se envían por separado a través de una entidad financiera, generalmente para su aceptación o pago. El cedente debe proporcionar instrucciones precisas y completas relacionadas con el procedimiento en caso de impago, como el protesto u otros trámites legales relacionados, y también definir quién asumirá las comisiones y los gastos. Según Delzart (2011) esta modalidad de cobro tiene las siguientes ventajas:

- Ahorro en gastos: Implica costos más bajos en comparación con el uso de una carta de crédito.
- Comodidad en el proceso de cobro: El vendedor recibe el pago en su propio banco y en su país de origen.
- Mejora las oportunidades de venta, ya que el importador obtiene mayores beneficios al utilizar este método.
- No hay impacto en el margen de crédito: Si el banco no financia la operación, el propio exportador se encarga de financiarla desde la firma del contrato hasta la entrega de los documentos a cambio de pago o la aceptación de una letra en caso de pago diferido.

El importe total de la venta no es muy abultado y la reputación de nuestro cliente es robusta, por lo que esta modalidad de cobro es aceptable.

Operatoria



Fuente: <https://santandertrade.com/>

La empresa

La empresa Leños del Norte elabora y comercializa productos derivados de la explotación forestal, actividad regulada por la Ley Provincial N° 6841 de “Conservación y Uso Múltiple de las Áreas Forestales de Provincia de Santiago del Estero” y la ley N° 6942 de “Ordenamiento territorial de Bosques Nativos de Santiago del Ester”, y su actividad principal radica en la producción y venta al por mayor de carbón vegetal en trozos y briquetas de carbón vegetal, productos que se comercializan embolsados o a granel.

La firma está establecida en la localidad de Sumampa, Dto. Quebrachos, al sur de la provincia de Santiago del Estero y está integrada por tres socios gerentes, un administrador y personal operativo. La dirección técnica se encuentra a cargo de un Ingeniero Agrónomo que se encarga del diseño y control de la producción. Si bien como dijimos la actividad principal es la de elaboración de carbón vegetal y briquetas, se adiciona la obtención de leña para combustión e insumos para cerramientos de campo (tranqueras). De la producción de carbón vegetal se obtiene un elemento que es subutilizado en la región en un porcentaje mayor al 90 % por los productores, que es la carbonilla también conocida como “finos del carbón” y que es el insumo fundamental para la elaboración de briquetas de carbón

vegetal, y que en nuestro caso también estábamos desaprovechando. Al percatarnos de dicha cuestión se decidió analizar la posibilidad de comenzar a producir briquetas de carbón vegetal con los desechos de la producción principal, teniendo en cuenta no solo la alternativa de utilización de carbonilla resultante de la producción propia sino además la posibilidad de realizar el retiro de los residuos de carbón de empresas establecidas en la zona y que no los utilizan, a cambio de la limpieza de los predios con lo cual queda despejada la base operativa de las mismas. Como dijimos anteriormente siendo la carbonilla un insumo estratégico para la producción de briquetas y la posibilidad de conseguir la misma a un costo extremadamente bajo, nos vimos ante la oportunidad de elaborar un producto con una ventaja competitiva cierta; solo debimos incorporar como inversión en su momento una maquina briquetadora automática por un valor de U\$S 3000 (tres mil dólares estadounidenses). Comenzamos con una producción de 5000 bolsas de 4 kilos y actualmente producimos mensualmente 10000 bolsas de 4 kg las que se comercializan en el mercado interno. La experiencia fue ampliamente satisfactoria por lo que después de cálculos propios y realizar consultas en diferentes organismos e instituciones, se decide explorar la alternativa de exportar briquetas con la intención de aumentar los ingresos y diversificar riesgos. A raíz de distintas investigaciones y de contacto directo con importadores y distribuidores, y luego de realizar un análisis FODA, se decide adoptar como mercado objetivo los Estados Unidos de Norteamérica. Se estima que el mercado de briquetas de carbón en América del Norte, en comparación con otras regiones, alcanzará una destacada participación de mercado de aproximadamente el 18% para el año 2035. Este aumento en el mercado se debe principalmente al creciente uso de briquetas de carbón en la preparación de alimentos recreativos en la región. La tradición culinaria estadounidense siempre ha tenido un profundo aprecio por las parrilladas, que siguen siendo uno de los platos más emblemáticos de los Estados Unidos. La mayoría de los estadounidenses consideran que la parrillada es una forma entretenida de cocinar. Las briquetas de carbón son un elemento frecuentemente utilizado en los Estados Unidos para cocinar al aire libre, ya que aportan un sabor ahumado y una apariencia caramelizada a las comidas. Además, se anticipa que la creciente preferencia de los consumidores por las parrilladas impulsará el crecimiento del mercado en el período proyectado. Según los datos, más del 90% de los estadounidenses expresan su disfrute por las parrilladas.

Análisis FODA

Fortalezas:

- Recursos naturales abundantes: Argentina cuenta con recursos naturales, incluidos bosques, que son la fuente principal para producir briquetas de carbón vegetal.
- Experiencia en la producción de carbón vegetal: Argentina tiene experiencia y conocimientos en la producción de carbón vegetal y briquetas.
- Precio: El precio del insumo es relativamente bajo porque se descarta/deshecha en otra industria.
- Costos de producción relativamente bajos: Los costos de producción en Argentina pueden ser competitivos en comparación con otros países productores.
- Aprovechamiento: El insumo que se utiliza para producir el bien es un residuo de otra industria.

Oportunidades:

- Demanda creciente en EE.UU.: Existe una creciente demanda en Estados Unidos de fuentes de energía sostenibles, incluyendo biomasa como el carbón vegetal.
- Poder Adquisitivo: La población estadounidense generalmente tiene un alto poder adquisitivo, lo que significa que están dispuestos a gastar en productos de calidad como las briquetas de carbón vegetal.
- Compromiso ambiental: La conciencia ambiental en Estados Unidos está en aumento, lo que podría aumentar la demanda de fuentes de energía más limpias y sostenibles.
- Acceso a acuerdos comerciales: Argentina puede aprovechar acuerdos comerciales existentes o futuros con Estados Unidos para facilitar la exportación de sus productos.
- Tamaño del Mercado: Estados Unidos tiene uno de los mercados de consumo de carbón y productos relacionados más grandes del mundo. La demanda de productos como briquetas de carbón es significativa debido a la popularidad de las parrillas y barbacoas en el país.

-Red de Distribución: Estados Unidos tiene una infraestructura logística desarrollada y una amplia red de distribución, lo que facilita el transporte y la llegada de productos a los consumidores en todo el país.

-Crecimiento del mercado: Se espera que el mercado de briquetas de carbón crezca a una **CAGR**¹ (tasa de crecimiento anual compuesto) del 7,60% entre 2023 y 2028.

Debilidades:

-Localización: La planta productora de briquetas deberá localizarse cerca de la producción forestoindustrial.

-Promoción: Falta de incentivos por parte del gobierno nacional para favorecer el desarrollo del mercado local.

-Infraestructura logística: Posibles limitaciones en la infraestructura de transporte y logística que pueden afectar la eficiencia y el costo de exportación.

-Falta de conciencia ecológica: Desconocimiento de la sociedad acerca de las posibilidades energéticas de los biocombustibles.

Amenazas:

-Competencia internacional: La competencia de otros productores de briquetas de carbón vegetal a nivel global puede afectar los precios y la participación en el mercado.

-Cambios en políticas comerciales: Cambios en políticas comerciales o aranceles pueden impactar en los costos de exportación y la competitividad en el mercado estadounidense.

-Regulaciones: La restricción en la explotación forestal, ya sea por cuotas de explotación o determinada especie forestal que limite el acceso a los insumos.

¹La tasa de crecimiento anual compuesta muestra el incremento anual de una variable durante un período de tiempo superior a un año.

-Tributaria: Creación de tributo relacionado al nuevo producto, especialmente retenciones a las exportaciones.

En resumen, la elección de Estados Unidos como destino de exportación de briquetas de carbón vegetal desde Argentina se basa en su mercado grande y lucrativo, la cultura de barbacoa arraigada, la disposición a gastar en productos de calidad y la oportunidad de satisfacer la demanda de productos ecológicos y sostenibles.



Una máquina para fabricar briquetas de carbón vegetal es un equipo diseñado para comprimir residuos de biomasa, como aserrín, virutas de madera, cáscaras de nueces, restos de poda, cáscaras de arroz, entre otros, en forma de briquetas compactas que pueden utilizarse como combustible en estufas, chimeneas, parrillas o en aplicaciones industriales . Funciona mediante la compresión de residuos de biomasa seca y triturada en una forma compacta y uniforme.

Con base en el análisis, la información recabada y la planificación detallada del plan de negocios para la exportación de briquetas de carbón vegetal de Argentina a Estados Unidos, se pueden inferir los siguientes resultados favorables que respaldan la viabilidad y el potencial éxito de esta empresa:

Mercado Prometedor en Estados Unidos:

El mercado de briquetas de carbón vegetal en Estados Unidos muestra una demanda constante y creciente, lo que proporciona una oportunidad sólida para ingresar y expandirse en este mercado.

Diferenciación de Producto:

La calidad y el origen de las briquetas de carbón vegetal argentinas pueden ser un factor diferenciador importante en un mercado competitivo. La capacidad de ofrecer un producto único y de alta calidad es una clave de ventaja.

Recursos Naturales Abundantes:

Argentina cuenta con recursos naturales abundantes para la producción de carbón vegetal, lo que permite un suministro constante y competitivo de materias primas.

Eficiencia en la Producción:

La aplicación de tecnologías modernas y métodos eficientes de producción de briquetas de carbón vegetal puede garantizar una operación rentable y competitiva.

Condiciones Favorables de Costos:

Los costos de producción en Argentina, incluyendo la mano de obra y la materia prima, pueden ser ventajosos en comparación con otras regiones, lo que contribuye a una ventaja competitiva.

Compromiso con la Sostenibilidad:

La atención a la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial puede atraer a consumidores y empresas que valoran productos respetuosos con el medio ambiente.

Cumplimiento Normativo:

La comprensión y el cumplimiento de las regulaciones y normativas para la exportación a Estados Unidos son fundamentales, y el plan incluye una estrategia para garantizar el cumplimiento legal.

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación:

El plan de negocios ha identificado posibles riesgos y ha establecido planes de contingencia para hacer frente a eventos adversos.

Potencial de Crecimiento a Largo Plazo:

La entrada exitosa al mercado estadounidense puede abrir puertas a oportunidades de expansión y diversificación de productos a medida que la empresa se establece y construye relaciones comerciales.

Desde el punto de vista de las ventajas el mercado de los Estados Unidos nos brinda la posibilidad de ingresar nuestro producto sin restricciones y con arancel cero, como se puede observar en el formulario del Sistema de Arancel Armonizado (HTS según sus siglas en inglés) del presente año. La dificultad o debilidad con la que nos encontramos es el alto costo del flete marítimo, lo que puede convertirse en un escollo al momento de formar el precio de venta, por lo que se resolvió fijar el precio de exportación mediante la estructura de costos marginales que consiste en considerar las ventas internas y las externas como compartimentos estancos, habilitando de ese modo la posibilidad de absorber los costos fijos con las ventas en el país y calcular los costos para la producción adicional destinada a la exportación únicamente sobre la base de costos variables.



COSTOS DE PRODUCCION Y PRECIOS

En lugar de calcular los costos de exportación de la misma manera que los costos de venta en el país, se aborda la cuestión desde una perspectiva diferente: se parte de la premisa de que los costos fijos ya están cubiertos a través de las ventas en el mercado interno; estos costos fijos se incurren independientemente de si se exportan otros productos o no. Por lo tanto, solo se calculan los costos adicionales que surgen, es decir, los costos variables asociados a la producción adicional destinada a la exportación, que son los costos marginales. Por lo tanto construimos el costo sumando materia prima, bolsas y mano de obra. Cabe aclarar que en la exportación de briquetas de carbón vegetal, las mismas puestas en destino tienen el mayor porcentaje de costos en logística (costo de combustible de los distintos traslados que se realizan) y envases (en bolsas de 4 y 10 kilos cuyo precio esta dolarizado), esas dos cosas se llevan prácticamente el 70% de los costos.

Las cantidades están denominadas en dólares estadounidenses

		Cantidad	
Materia prima	\$ 63,45 la Tm	11960 kg	\$ 747,50
Bolsas	\$ 0,21 x u	2990	\$ 627,90
Mano de obra	\$ 0,06 x u	2990	\$ 179,4
Total costos producción			\$ 1554,80

Al costo de producción le agregamos el flete interno, gastos de logística, despachante y bancarios y una utilidad del 30% con lo que no arroja un precio FOB de U\$S 6.979,86.

Costos de mercadería	\$ 747,50
Envases	\$ 627,90
Flete interno	\$ 2.179,00
Gtos. de exportación directos	\$ 1.366,40
Gtos. de exportación indirectos	\$ 139,60
Utilidad	\$ 2.093,96
Reintegros	-\$ 174,50
Precio F:O:B:	\$ 6.979,86

Costos de Producción briquetas de carbón vegetal

Materia prima y materiales	
-Nacionales o extranjeras adquiridas en plaza	747,50
-Extranjera (valor CIF)	
-Importada en forma definitiva	
-Importada en forma de admisión temporaria	
Mano de obra y cargas sociales	179,40
Gastos de fabricación	
Gastos administrativos	
Gastos en comercialización	

- Envase para el mercado local	627,90
- Sublimación para el envase	200,00
- Embalaje	
Gastos financieros	
Otros gastos	
Flete interno	2179,00
Costo de fabricación total	3933,80

Costos y precios de exportación

1-Costos y precios

Materia prima y materiales	
-Nacionales o extranjeras adquiridas en plaza	747,50
-Extranjera (valor CIF)	
-Importada en forma definitiva	
Mano de obra y cargas sociales	179,40

Gastos de fabricación	
Gastos administrativos	
Gastos en comercialización	
-Envase para exportación	627,90
-Sublimación para el envase de exportación	
-Embalaje	
Gastos financieros	
Otros gastos	
Flete interno	2.179,00
Subtotal rubro 1	3.733,80

2- Gastos de Exportación

Etiquetas, manuales, folletos, etc.	
Acondicionamientos interiores	
-Diseño para exportar	
Marcas, rótulos, etc.	
Almacenaje	
Seguros interiores	
Documentación para embarque(emisión CRT)	

Transportes interiores	
Flete interno	
Muestras	
Gastos portuarios	
Gastos en Depósito Fiscal	550,00
Entrega gancho	215,00
Gate	25,00
PBIP	47,00
Alquiler de contenedor	150,00
Alquiler pallet	
Verificaciones y demás gastos necesarios para el embarque	
Gravámenes específicos a la exportación	
Gastos de despachante	
Gastos no imponibles	
Gastos bancarios	
Gastos generales integrales	
Matriz para el rediseño del envase de exportación	200,00
Matriz para el rediseño del embalaje de exportación	
Subtotal rubro 2	1.187,00

3- Gastos de administración, comercialización y financieros

Departamento de exportación	
Investigación de mercado	
Publicidad en el exterior	
Intereses de financiación	
Financiación en el exterior	
Financiación en plaza	
Avales y garantías	
Otros gastos	
Subtotal rubro 3	

4- Beneficios cuya base de cálculo no está relacionada con el precio FOB

Draw-back	
Reembolso adicional sobre el seguro y el flete internacional (ley23.018)	
Recuperos diversos	
Subtotal rubro 4	

5- Utilidad (importe fijo por unidad de cotización, neto del impuesto a las ganancias)

Utilidad	
Neto del impuesto a las ganancias	
Subtotal rubro 5	

6- Costo total de pre – exportación

Costo total pre exportación	
Subtotal rubro 6	4.920,80

7- Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

	% FOB	Monto
Derecho de exportación		
Comisiones bancarias	1	69,09
Comisiones por intermediación		
Honorarios del despachante de aduana	1	69,09
Seguros de créditos		
Garantías		
Envíos para cubrir faltantes		
Gastos no imponibles		

Otros gastos		
Subtotal rubro 7	2	138,18

8- Beneficios a las exportaciones cuya base de cálculo es el precio FOB

	% FOB	Monto
Reintegros y exportaciones		
-Reintegros de la NCM	2,5	172,72
-Reintegro por intercambio compensado		
-Reintegro por reconversión productiva		
-Reintegro por envío al Área Aduanera Especial		
-Reembolso adicional por puertos patagónicos		
Otros beneficios		
Subtotal rubro 8	2,5	172,72

9- Utilidad

	% FOB	Monto
Utilidad	30	2.072,70
Impuesto a las ganancias		
Acrecentamiento		
Subtotal rubro 9	30	2.072,70

10- Precio FOB

Precio FOB	6.979,86
-------------------	----------

11- Flete Internacional

Flete internacional	
Subtotal rubro 11	3.029,00

12- Seguro Internacional

	% FOB	Monto
Seguro internacional		
Subtotal rubro 12		35,00

13- Precio CIF

Precio CIF	10.043,86
-------------------	-----------

El precio CIF de exportación es de U\$S 0,8398 el kg.. El total exportado es de 11960 kgs., los cuales hacen un valor CIF de exportación de U\$S 10.043,86

Precio CIF en pesos argentinos	2.413.037,30
--------------------------------	--------------

La conversión de dólares a pesos se realizó el día 1 de junio de 2023 tomando el tipo de cambio de dólar comprador a \$ 240,25 sin IVA según el Banco de la Nación Argentina

Calculo del costo marginal para formación de precio

Cantidad	CV(\$)	CF(\$)	CT(\$)	CMg(\$)	Costo Medio
0	0,00	725,00	725,00	-	-
10000	5200,00	725,00	5925,00	0,52	0,59
12990	6755,00	725,00	7480,00	0,52	0,58

Costo Marginal (CM) = Cambio en Costos Totales (Δ CT) / Cambio en la Cantidad de Producción (Δ Q)

(7480 - 5925 / 12990 - 10000) = 1555 / 2990 = U\$S 0,52 es el costo marginal por unidad (bolsa de 4 kilos). En nuestro caso, por un total de 2990 bolsas, el costo marginal total es U\$S 1555.

Planilla 1 Costo Marginal

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2		Cantidad	CV(\$)	CF(\$)	CT(\$)	CMgx U	C Medio	
3		0	0,00	725,00	725,00			
4		10000	5200,00	725,00	5925,00	0,52	0,59	
5		12990	6755,00	725,00	7480,00	0,52	0,58	
6								
7								
8								

Donde

CV: Costos Variables

CF: Costos Fijos

CT: Costo total

CMg: Costo Marginal

CM: Costo Medio

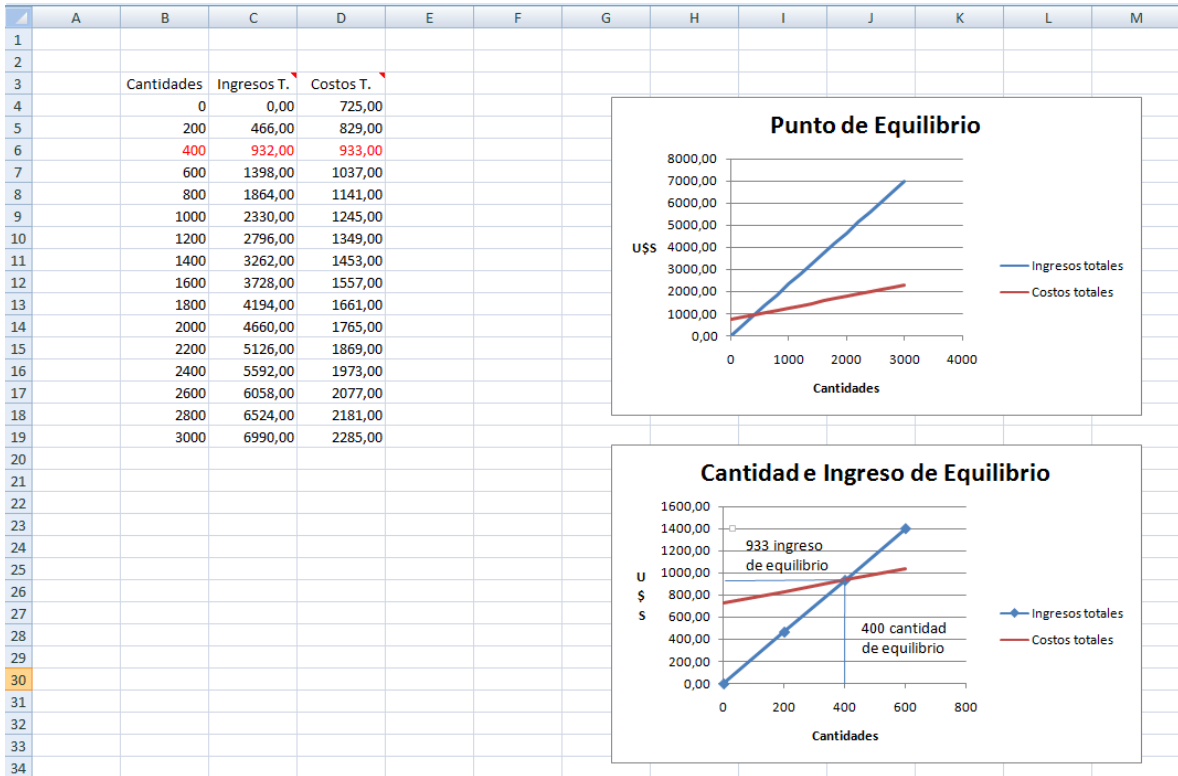
Análisis del Punto de equilibrio

El punto de equilibrio muestra como los cambios operados en los ingresos o costos por diferentes niveles de venta repercuten en la empresa, generando utilidades o pérdidas.

El punto de equilibrio se ubica donde los ingresos son iguales a los costos.

A continuación se realizó el análisis del punto de equilibrio para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa deberá realizar para no perder ni ganar dinero. Como se puede apreciar en 400 unidades y con un ingreso por ventas de U\$S 933 (novecientos treinta y tres dólares) los costos se igualan, dando como resultado una utilidad por encima de la curva de ingresos por ventas y una pérdida por debajo de la misma.

Planilla2 Punto de Equilibrio



Como se puede observar en la planilla 2, la **cantidad de equilibrio** se encuentra exactamente en la celda B6 (400 unidades) y resulta del siguiente calculo analitico:

$$Q = CT / (PVt - CV) = 725 / (2,33 - 0,52) = 725 / 1,81 = 400 \text{ unidades}$$

y el **ingreso de equilibrio** se encuentra en la celda C6 (\$932) como resultado del siguiente calculo:

$$Q = CF / P - CV = 725 / 1,81 = \$ 933,00$$

Donde

Q: Cantidades de equilibrio

CF: Costos Fijos

P: Precio

CV: Costos Variables

Planilla 3 Punto de Equilibrio en **unidades** e **Ingreso** de Equilibrio

	A	B	C	D	E	F
1						
2		Costos Fijos		\$ 725,00		
3		Precio		\$ 2,33		
4		Costos Variables		\$ 0,52		
5						
6						
7		Punto de equilibrio Q		400		
8						
9						
10		Ingreso de equilibrio		\$ 933,00		
11						
12						
13						

El punto de equilibrio en **unidades** de nuestra producción de exportación es de 400 unidades, quiere decir que si producimos y vendemos más de 400 unidades obtendremos ganancia, pero si vendemos menos de esta cifra (400) tendremos perdidas. Para calcular el **ingreso** de equilibrio solo multiplicamos el punto de equilibrio en cantidades por el precio de venta.

Margen de contribución en relación al punto de equilibrio

Unidades	0,00	200,00	400,00	600,00	800,00
Ventas	0,00	466,00	932,00	1398,00	1864,00
Costos variables	0,00	104,00	208,00	312,00	416,00
Margen de contribución	0,00	362,00	724,00	1086,00	1448,00
Costos fijos	725,00	725,00	725,00	725,00	725,00
Utilidad o perdida	-725,00	-363,00	-1,00	361,00	723,00

Punto de equilibrio: El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el que una empresa ni gana ni pierde dinero, es decir, sus ingresos son iguales a sus costos totales. En otras

palabras, es el punto en el que una empresa no obtiene ganancias ni sufre pérdidas. Para calcular el punto de equilibrio, se tienen en cuenta los costos fijos y variables.

Margen de contribución: El margen de contribución es el excedente que se obtiene de las ventas una vez que se han cubierto todos los costos variables asociados a la producción y venta de un producto o servicio. En otras palabras, es la diferencia entre los ingresos y los costos variables. El margen de contribución se utiliza para cubrir los costos fijos y generar utilidades.

La relación entre el punto de equilibrio y el margen de contribución es la siguiente:

El punto de equilibrio se alcanza cuando el margen de contribución es igual a los costos fijos. Es decir, los ingresos totales son suficientes para cubrir todos los costos fijos de la empresa. Una vez que se alcanza el punto de equilibrio, cualquier venta adicional contribuye directamente a las ganancias, ya que los costos fijos ya están cubiertos. En resumen, el margen de contribución es una parte fundamental para determinar el punto de equilibrio de una empresa. El análisis del punto de equilibrio y el margen de contribución es esencial para la toma de decisiones financieras, la fijación de precios y la planificación estratégica de una empresa.

Como dijimos, a través de un relación en Estados Unidos, se estableció contacto con la gerencia de compra de la cadena de ferreterías ACE HARDWARE, que es una cadena de

tiendas minoristas de origen estadounidense que se especializa en la venta de productos para mejoras del hogar, suministros de construcción, herramientas, productos de jardinería, productos para mantenimiento del hogar, artículos para decoración y otros materiales relacionados con proyectos de bricolaje y construcción, fundada en 1924, quienes se mostraron interesados en contar con un producto argentino conociendo la tradición gastronómica de nuestro país en relación a las carnes asadas, muy similar a la barbacoa norteamericana tan difundida y en crecimiento. La briqueta de carbón vegetal es un producto relativamente simple en cuanto a su elaboración, transporte, manejo y utilización. En el caso de venta de exportación solo debe cumplir con ciertos estándares relacionados con el empaque, (descripción del producto en inglés y el peso en libras) cuestiones sobre las que nos asesoró el personal de Bolsera Central, una fábrica de bolsas de papel ubicada en calle Montevideo 5021 de la ciudad de Rosario, que tienen una amplia experiencia en elaboración de bolsas de papel KRAFT para la exportación de carbón vegetal. Si bien la cadena ACE cuenta con más de 4000 sucursales a lo largo y ancho de Estados Unidos, nos solicitó una cotización CIF puerto de Norfolk, Estado de Virginia, puesto que iniciaría las ventas en ese punto. Dicho término de venta consiste en que el vendedor tiene la responsabilidad de organizar y pagar por el transporte principal de las mercancías hasta el puerto de destino convenido y proporcionar un seguro marítimo básico. Una vez que la mercancía ha sido cargada en el barco y ha sido acomodada en el buque en el puerto de carga, la responsabilidad y los riesgos pasan al comprador. Consideramos que es la opción más acertada dado que si bien nuestro importador en EEUU ya posee experiencia en el mercado internacional, no tiene productos de Argentina aún y no está familiarizado con la cadena logística local. Confiamos en que la empresa que contrataremos para que nos brinde el servicio de transporte y tramitación aduanera integral, tiene la experiencia suficiente como para garantizar que no haya ningún inconveniente en la contratación del seguro y flete, haciéndonos responsables de la mercadería hasta que estén completamente cargadas en el buque, eso en cuanto al riesgo, y en cuanto al costo cuando la mercadería esté disponible en el puerto de descarga. A partir de ese momento, será el importador quien se maneje para liberar la mercadería y se encargará de todos los trámites aduaneros en destino.

Tan pronto como realizamos los primeros cálculos para la producción y exportación, solicitamos asesoramiento a Transmodal, una empresa con una amplia experiencia en

servicios de comercio exterior con sede en Rosario. Nos recomendó que optáramos por un envío marítimo desde el puerto de Rosario utilizando un contenedor FCL HC de 40 pies. Dado que nuestras bolsas de briquetas tienen dimensiones de 400 mm de largo, 300 mm de ancho y 200 mm de alto, esto significaría que podríamos cargar un total de 2,990 bolsas de 4 kilos para llenar por completo un container. La carga se realizaría directamente de las bolsas individuales en el container. El proceso involucra el transporte de la mercancía desde Sumampa hasta la ciudad de Rosario a través de camiones proporcionados por Transporte de Cargas Internacionales El Aguilucho. Esta estrategia se alinea perfectamente con el objetivo de Leños del Norte de incrementar la producción para la exportación en un máximo aproximado del 30/40%, al menos durante el primer año. Dado que esta estrategia coincide con el aumento proyectado en la producción, decidimos definir este volumen de carga como nuestra oferta inicial. La elección de llenar al máximo un contenedor HC de 40 pies con la producción adicional nos permite gestionar la expansión de manera eficaz y evita envíos fragmentados. La propuesta inicial contempla la venta de un contenedor FCL HC de 40 pies por mes. Transmodal, encargada de cotizar el flete marítimo y la operatoria portuaria, nos cotizó el servicio en U\$S 3.029, y estableció la cantidad de 2990 bolsas de 4 kilos de producto transportado para optimizar el espacio cargado, reduciendo así el costo por unidad de carga al distribuir los gastos de transporte y manejo entre una mayor cantidad de bienes, resultando en una disminución del costo por unidad transportada. A raíz de nuestras estimaciones, hemos optado por establecer un margen de utilidad de un 30% lo que nos da un precio de venta de U\$S 2,33 la unidad lo que no daría una ganancia mensual de aproximadamente U\$S 2.100. Nuestro precio de venta es competitivo teniendo en cuenta que los valores de venta al público en el mercado estadounidense van para productos similares al nuestro de 8 a 13 dólares. Las briquetas de carbón vegetal no tributan derechos de importación en EE.UU. y el flete desde el puerto destino hasta el centro de distribución del comprador en la ciudad de Richmond tiene un impacto muy bajo sobre el producto, alrededor de U\$S 0.15 por unidad como se puede observar en Anexos figura 5.

²Ver ANEXOS figuras 1,2 y 3

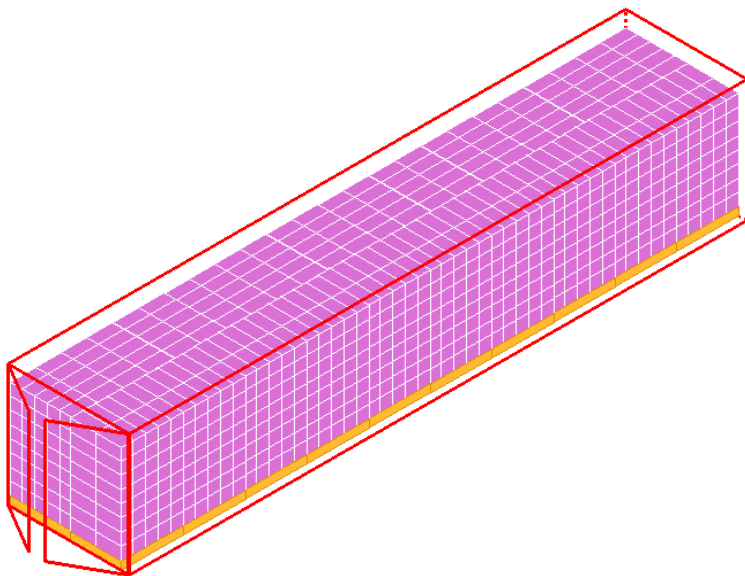


Imagen de contenedor FCL HC 40 ‘ ‘ cargado

Con la información anterior se generó el siguiente PLAN DE NEGOCIOS de acuerdo con la capacidad de producción de nuestra empresa y de acuerdo al análisis y lo acordado con el cliente, se espera exportar 11960 kg. mensualmente, distribuidas en bolsas de papel grueso kraft de 4 kilogramos cada una, considerando las especificaciones brindadas por el importador que se establecen a continuación:

La bolsa de papel grueso se etiqueta con las siguientes indicaciones en inglés y español

Nombre, marca oficial, dirección del fabricante y responsable de la comercialización.

Peso en libras y kilogramos.

Número de la norma certificadora.

Instrucciones de uso.

Advertencias y precauciones.

Año de producción.

CONCLUSION

Por lo tanto, con la información recabada y los análisis elaborados, se concluye que, el exportar briquetas de carbón vegetal a la cadena de ferreterías ACE HARDWARE de los Estados Unidos es un proyecto viable, ya que es un proyecto rentable y nos permite ingresar a un mercado en constante expansión y consolidar nuestra participación en el mismo. Se estima que debido a la estabilidad económica en los Estados Unidos, existen oportunidades a corto y mediano plazo para establecer negocios con productores argentinos en este mercado. Cada producto tiene cualidades únicas que deben ser destacadas para mejorar la ventaja competitiva en el mercado. En este caso, las briquetas de carbón vegetal se pueden vender destacando la importancia de la materia prima argentina, resaltando su calidad y preferencia en varios países.

En resumen, el plan de negocios para la exportación de briquetas de carbón vegetal de Argentina a Estados Unidos presenta una base sólida y estratégica para una empresa exitosa en un mercado atractivo. Las condiciones favorables, la diferenciación del producto y el enfoque en la sostenibilidad son factores que respaldan la viabilidad y el potencial de crecimiento en el mercado de exportación.

Se afirma que la base de toda buena decisión es la investigación previa, y que para poder llevar un producto a un lugar distinto al de su origen es necesario elaborar un plan de marketing para no hacer una inversión en vano. En este proyecto se tuvo especial atención en el mercado meta, el cual se seleccionó debido a las grandes similitudes culinarias y de costumbres que se tienen con la Argentina, facilitando así la aceptación del producto en el lugar de destino. Además, el hecho de que para las briquetas de carbón vegetal no se aplique ningún arancel proporciona mayor facilidad para lograr la exportación y obtener utilidades.

Para pequeños y nuevos exportadores, se recomienda seguir el plan de marketing y la metodología presentada, pues son prueba de análisis de información referente al tema abordado.

En resumen, la elección de Estados Unidos como destino de exportación de briquetas de carbón vegetal desde Argentina se basa en su mercado grande y lucrativo, la cultura de parrillada arraigada, la disposición a gastar en productos de calidad y la oportunidad de satisfacer la demanda de productos ecológicos y sostenibles, por lo que las posibilidades para la colocación del producto son buenas. Sin embargo, el aprovechamiento de tal situación dependerá en gran medida de la planificación estratégica adoptada por la empresa y en la competitividad propia del producto a colocar.

Listado de importadores de briquetas y carbón vegetal en EE.UU.

INTERSTATE FOOD PROCESSING CORPORATION

877 West Main St.. Suite 700

Boise. ID 83702

Tel.: (208) 287-0143

Fax: (208) 287-0188

E-mail: shane-williams@oppcos.com

Contacto: Shane Williams. National Sales Manager

(Muy interesados en briquetas y carbón de nuestro país. Distribuyen a grandes cadenas de supermercados)

Importadores

MADE IN THE AMERICA'S INC.

Import/Export Consulting

4882 Kron

Irvine. CA 90604

Tel: 714-313-1421

Fax: 949-653-1235

Contacto: Fabián Lomsan

Importan desde Argentina

CHEF'S CHOICE MESQUITE CHARCOAL

PO Box 707

Carpintería. CA 93014-0707

Tel: 805-684-8284

Fax: 805-684-8284

Contacto: President. Bill Lord (solo desea recibir informacion por correo)

Importan desde México

INCENSE WORKS

PO BOX 427

KULA. HI 96790

Tel: 808-876-0226

Fax: 808-878-2122

www.incenseworks.com

Compran en Mercado doméstico e importan desde México

Producido por el Centro de Promoción de la República Argentina en Los Ángeles

5055 Wilshire Boulevard, Suite # 210 - Los Angeles, CA 90036

(323) 954-9155, Fax: (323) 934-9076, E-mail: argpromo@pacbell.net

ExportaPymes – www.exportapymes.com

VINI IMPORTS CO

6370 Irwindale Ave.

Irwindale. CA 91706

Tel: 626-815-2680

Fax: 626-960-1637

Contacto: Víctor Martin

Importan desde México y quieren importar desde Argentina

DOMINGUEZ DISTRIBUTING CO.

8135 Atlantic Ave.

Cudahy. CA 90201

Tel: 323-773-4547

Fax: 323-773-4397

Contacto: Francisco Dominguez

frandominguez@msn.com

Importan actualmente desde Argentina y México

IGUAZU IMPORTS

Tel: 310-320-7838

Contacto: Ema

iguazuimp@aol.com

Distribuidores

THE HOME DEPOT- OFICINA CENTRAL. COMPRAS DE NUEVOS PRODUCTOS

Contacto: Mr. Billy Bastek. Buyer-Work Gloves

2455 Paces Ferry Road

Atlanta. GA 30339

Tel.: (770) 432-9912

E-mail: billy_bastek@homedepot.com

www.homedepot.com

(La firma es una de las principales cadenas de artículos para la construcción. mejoras para el hogar y ferretería. con sucursales y centros de distribución en todo EE.UU. así como también en Canadá. México y Puerto Rico. La oferta de nuevos productos se maneja totalmente desde las oficinas centrales en Atlanta. A las que se puede llamar y solicitar el nombre del comprador específico, dependiendo del producto que se desea ofrecer)

ORCHARD SUPPLY HARDWARE

6450 Via del Oro

San José. CA 95119

Tel.: (408) 281-3500

Fax: (408) 629-0628

Buyers: Electrical Appliances: Michael (408) 365-2635

Barbecues: Kit Krisman (408) 365-2839; fax: (408) 225-0388;

e-mail: kkrisma@sears.com

www.osh.com

(Subsidiaria de Sears)

SEARS. ROEBUCK AND CO

3333 Beverly Rd.

Hoffman Estates. IL 60179

Tel: 847-286-2500

Fax: 847-286-7829

www.sears.com

ACE HARDWARE CORP.

2200 Kensington Ct.

Oak Brook. IL 60521

Tel :(708) 990-6600

Fax :(708) 990-6838

www.acehardware.com

LOWE'S COMPANIES INC.

1605 Curtis Bridge Rd

Wilkesboro. NC 28697

Tel: (336) 658-4000

Fax: (336) 658-4766

Toll Free: (800) 445-6937

www.lowes.com

(#2 US home improvement chain)

TARGET CORPORATION

1000 Nicollet Mall

Minneapolis. MN 55403

Tel: (612) 304-6073

Fax: (612) 696-3731

www.target.com

Opera alrededor de 1.380 locales bajo tres nombres: Target (cadena de negocios de descuento). Mervyn's (grandes tiendas de nivel medio) y Marshall Field's (grandes tiendas de alto nivel).

Presentación de nuevos productos:

La empresa que desea presentar sus productos para consideración se debe poner en contacto telefónicamente al (612) 304-6073 seguir el menú de opciones y dejar un mensaje con sus datos a fin de ser contactado por la oficina de compras correspondiente.

JEWETT-CAMERON TRADING COMPANY LTD.

32275 NW Hillcrest

North Plains. OR 97133

Tel: (503) 647-0110

Fax: (503) 647-2272

Toll Free: 800-587-5877

Contacto: Donald M. Boone. President

(Lumber and building materials)

NORTH PACIFIC GROUP INC.

815 NE Davis St.

Portland. OR 97232

Tel: (503) 231-1166

Fax: (503) 238-2641

Toll Free: (800) 547-8440

www.north-pacific.com

(Distributors of building materials. specially wood products)

SMITH & HAWKEN LTD.

4 Hangar Ave.

Novato. CA 94949

Tel: (415) 506-3700

Fax: (415) 506-3909

www.smith-hawken.com

Contacto: David McCreight. President

(Upscale home and garden retailer: garden tools. furniture. housewares. plants. etc)

TRUSERV CORPORATION

8600 W. Bryn Mawr Ave

Chicago. IL 60631-3505

Tel: (773) 695-5000

Fax: (773) 695-6516

www.truserv.com

E-mail: email@truserv.com

Contacto: Pamela Lieberman. President & CEO

(Retailers: True Value. Grand Rental Station. Taylor Rental Center. Home & Garden Showplace. Induserve

Supply)

DIXIELINE LUMBER CO.

3250 Sports Arena Blvd.

San Diego. CA 92110

Tel.: (619) 224-4120

Fax: (619) 225-8192

www.dixieline.com

Contacto: William S. Cowling II. President

(hardware & building product retailer and supplier of lumber)

Asociaciones pertinentes

Western Wood Products Association

Yeon Building

522 SW Fifth Ave.

Portland. OR 97204-2122

Tel: 503-224-3930

Fax: 503-224-3934

www.wwpa.org

BIBLIOGRAFIA

Fratalocchi, Aldo (2008), Tópicos de comercio internacional: carpeta de trabajo, Universidad Nacional de Quilmes.

Timmons, JA y Spinelli, S. (2003). Creación de nuevas empresas/emprendimiento para el siglo XXI. Ciudad de Singapur: McGraw-Hill.

-Delzart Jorge, (2011) Gestión de Finanzas y Seguros en el Comercio Internacional, Ed. Aplicación Tributaria, Buenos Aires.

Tortosa Sergio (2001). Introducción al comercio y marketing internacional. 1º edición, Universidad Virtual de Quilmes, 105-106.

Bolsa de Comercio de Rosario, (2023) AÑO XLI - Edición N° 2114.

Ledesma, Carlos, (1997) “Nuevos principios del comercio internacional”, Ed. Macchi, Buenos Aires.

Arese, Héctor Félix (2013) Comercio y negocios internacionales, 1º edición, Universidad Virtual de Quilmes.

<https://ustr.gov/callout/us-harmonized-tariff-schedule-hts>

<https://dataweb.usitc.gov/>

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

<https://www.walmart.com/>

<https://calculadora.vuce.gob.ar/>

<https://www.cbp.gov/>

<https://www.acehardware.com/>

<https://oec.world/>

http://www.exportapymes.com/documentos/productos/RA3994_eeuu_briquetas_carbon.pdf


<https://agroperfiles.com.ar/un-mercado-expectante-exportacion-de-carbon-vegetal/>

<https://www.trade.gov/report/tradestats-express-national-and-state-trade-data>

<https://www.fdxcontadores.com.ar/es/comercio-exterior/las-cobranzas-en-el-comercio-internacional>

ANEXOS

Figura 1 Planilla de Ventanilla Única de Comercio Exterior precio F.O.B.


CALCULADORA FOB

Exportación: 4402.90.00.190K

IX MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA, CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA
 44 MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA

País destino:

Referencia personalizada

Cant. mercadería: 1196 KILOGRAMO
Moneda: **USD**
Tipo de cambio:
Tipo de cálculo:

Costos de exportación USD

- Costo de la mercadería 747,5
- Envases y embalajes 627,9
- Flete interno 217,9
- Seguro interno 0
- Otros gastos directos 1366,3996

Gastos indirectos

- Comisiones varias 7 %

Reintegros

- Reintegros 25 %
- Es ecológico, biológico u orgánico? NO
- Tiene Denominación de Origen/Indicación Geográfica? NO
- Tiene sello "Alimentos Argentinos...?" NO
- Adicional Reintegros 0 %

Derechos

- Derechos de Exportación 0 %

Utilidad Neta

- Utilidad deseada
- Utilidad neta 30 %

Impuesto a las Ganancias

- País de destino de la mercadería diferente al de facturación? NO
- Es país no cooperante? NO
- Anticipo ganancias 0 %

USD

FOB TOTAL: 6.979,86

FOB UNITARIO: 0,58

Resultados totales

	USD
TOTAL COSTOS DE EXPORTACION:	4.920,80
TOTAL GASTOS INDIRECTOS:	139,60
COSTO TOTAL:	5.060,40
UTILIDAD NETA:	2.093,96

	USD
DERECHOS DE EXPORTACION:	0,00
DERECHOS TOTALES A PAGAR:	0,00
ANTICIPO IMP. GANANCIAS:	0,00
REINTEGROS A COBRAR:	174,50

	USD
Flete internacional:	3027
TOTAL CFR:	10.005,86
CFR UNITARIO:	0,84

	USD
Seguro de carga internacional:	33
TOTAL CIF:	10.041,86
CIF UNITARIO:	0,84

Figura 2 Secuencia de carga contenedor

Packing list

Tipo de contenedor > Tipo de carga > Cargas > Tipo de carga > Palets > Contenedores > Parámetros de los paquetes > Resultados

Parámetros de la carga

Introduzca los datos de la carga para llenarlo.

Se pueden introducir hasta 30 tipos de carga.



Bolsas

Las dimensiones de la carga deben introducirse en milímetros (mm) y el peso de la carga en kilogramos (Kg) (kg)!

	Nombre	Longitud (mm)	Ancho (mm)	Altura (mm)	Peso (kg)	Cantidad	Color
	Carga1	400	200	300	4	2990	Skyblue <input type="button" value="v"/>

Figura 3 Secuencia de carga contenedor

Características del llenado

Tipo de contenedor > Tipo de carga > Cargas > Tipo de carga > Palets > Contenedores > Parámetros de la carga > Resultados

Espacio de carga en el contenedor

Seleccione posición(es) aceptable según el tipo de carga. Si introduce límites al tamaño de la carga puede afectar negativamente el llenado.

Carga: **Carga1**
Cantidad: 2990 unidades

Peso: 4 kg.
Longitud: 400 mm.
Ancho: 200 mm.
Altura: 300 mm.

Al
t
u
r
a



L
o
n
g
i
t
u
d



A
n
c
h
o

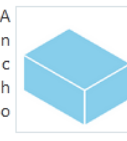


Figura 4 Secuencia de carga contenedor

Resultado del llenado

Tipo de contenedor > Tipo de carga > Cargas > Tipo de carga > Palets > Contenedores > Parámetros de la carga > Resultados

Results

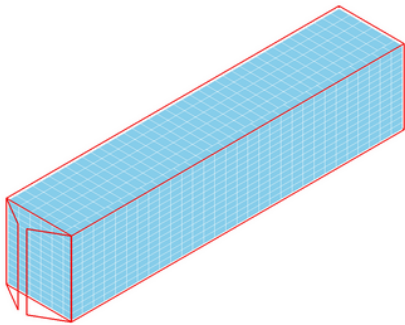
Contenedores	Carga del embalaje
<p>Todos los contenedores:</p> <p>40' hq: 1 unidades</p>	<p>2990e paquetes totales. Packed: 2990e paquetes. (100%)</p>
	<p>Contenedor Nº1 (40' hq 1 unidades)</p> <p>Packed: 2990 packages: (100%). Including:</p> <ul style="list-style-type: none"> Carga1 - 2990 paquetes (100%) <p>Cargo volume: 71.76 m³ (94% of volume)</p> <p>Cargo weight: 11960 kg. (42% of max payload)</p> <p>Muestre los paquetes por bloques Muestre el empaquetado paso a paso</p>


Figura 5 Costo de flete Puerto de Norfolk a Richmond

* ORIGIN 23517 * DESTINATION 23276 * PICKUP 12/12/23 * ACCESSORIALS Choose the accessorials serv...


ITEM 1	QUANTITY	UNIT	LENGTH	WIDTH	HEIGHT	UNIT	* 1 ITEM WEIGHT	TOTAL WEIGHT	CLASS	IMFC	IMFC
P...	1	in	12	2,4	2,8	lb	12990	12990	50	Prefix	Suffix

[GET THE BEST PRICE](#)

This quotation engine provides pricing for LTL shipments in USA. FTL is currently not offered *These values are required



LOWEST PRICE




FASTEST TRANSIT TIME

7 results found

1
DAYS
TRANSIT TIME

AMERIT | AVRT

CARRIER

 12/12/23

ESTIMATED DELIVERY

STANDARD

SERVICE TYPE

\$443.69

VIEW DETAILS

CONTINUE

Figura 6 Vista de sucursales de ACE en el interland del puerto de Norfolk

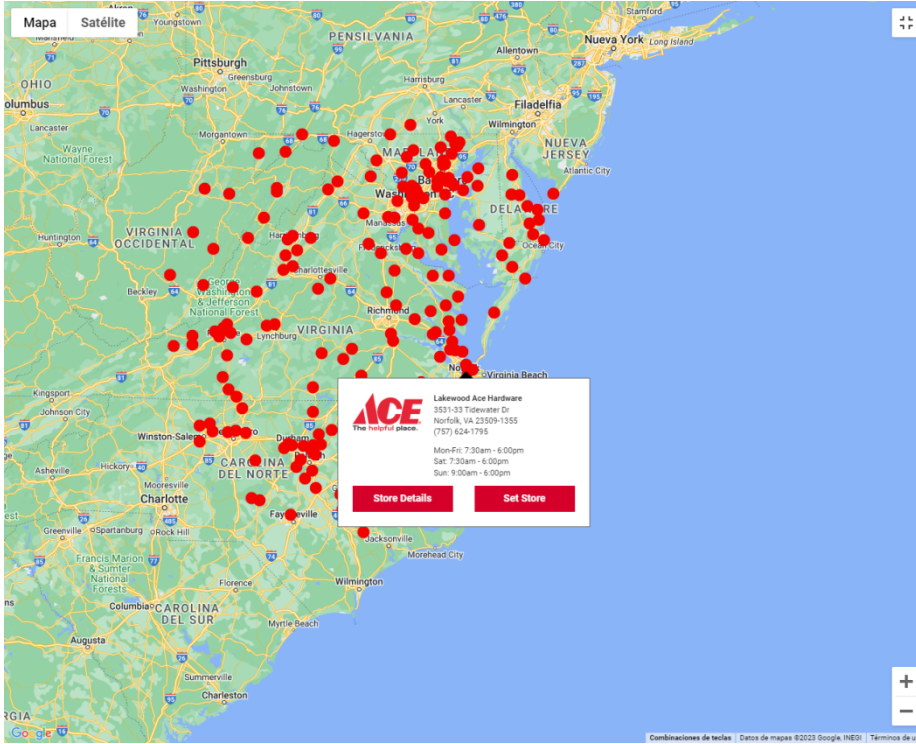


Figura 7 Vista de sucursales de ACE en el interland del puerto de Norfolk

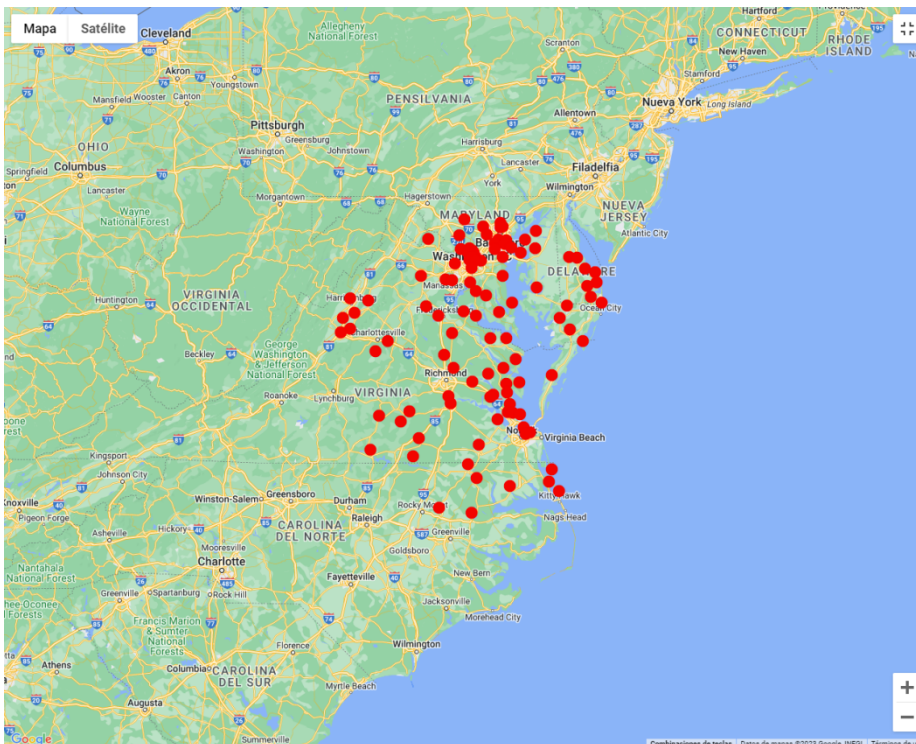


Figura 9 Cotización de servicio logistica de exportacion de empresa Transmodal



JUJUY 1983 PISO 1 OFICINA 3
(52000CTM) - ROSARIO
Tel: 54 341 4484040 / Fax: 54 341 4470910

Cotización	
Hoja N°	1
Fecha	05 de JUNIO de 2023

Razón Social	
Domicilio	
Teléfono/s	4574069 - celular 156433308
Atención	JOSE MARIA RIOFRIO

Estimado Sr., de acuerdo a vuestra solicitud, informamos nuestras tarifas y servicios, según detalle:

Exportación / MARITIMO					
Cotización	6408	Fecha	05/06/2023	Origen	ROSARIO - ARGENTINA
Servicio	EXPO FCL			Destino	NORFOLK - USA
Mercadería	CARBON VEGETAL 1 x 40" HC				

FLETE MARITIMO EXPO FCL	X CONTENEDOR	USD	2150.00	
BAF RECARGO AL FLETE	X CONTENEDOR	USD	167.00	
THC ORIGEN	X CONTENEDOR	USD	250.00	
RIVER TOLL	X CONTENEDOR	USD	125.00	
PRECINTO C/I	X CONTENEDOR	USD	10.00	+ I.V.A.
LOGISTIC FEE C/I	X CONTENEDOR	USD	40.00	+ I.V.A.
HANDLING	X CONTENEDOR	USD	35.00	
EMISION B/L C/I	X EMBARQUE	USD	55.00	+ I.V.A.
VGM FEE	X CONTENEDOR	USD	25.00	
INGRESO AL SIM C/I	X EMBARQUE	USD	40.00	+ I.V.A.
SEGURO INTERNACIONAL C/I	S/ VALOR A ASEGURAR	USD	0.00	+ I.V.A.
AMS	X EMBARQUE	USD	67.00	
ISPS RECARGO SEGURIDAD	X CONTENEDOR	USD	15.00	
			0.00	

Observaciones

OPCIONAL NO INCLUIDO:
* SEGURO INTERNACIONAL + IVA
(Todo Riesgo, Puerta a puerta/posesión de la carga, Sin Franquida: 0,49% s/valor mercadería)
* GASTOS DEPOSITO EN ORIGEN Y DESTINO
* GASTOS TERMINAL PORTUARIA EN ORIGEN Y DESTINO

FORMA DE PAGO: Contado. Transferencia bancaria o Cheque
- TARIFA VALIDA PARA BUQUES CON ZARPE ANTES DE: 20.06.23
- TRANSIT TIME: 50 días Aprox.
- CARGA CONSOLIDADA NO PELIGROSA O PERECEDERA
- CARGA PELIGROSA SUJETA A CONFIRMACION DE LA LINEA EN ORIGEN.

Quedamos a la espera para satisfacer cualquier consulta al respecto.
Saludos.

JUAN ANGEL MEZZABOTTA
GERENCIA
jmezzabotta@atlanticcargo.com.ar

Figura 10 Lista de Aranceles Armonizados de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos donde refiere a la importación de briquetas de carbón vegetal arancel 0

Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 11 (2023)
Annotated for Statistical Reporting Purposes

IX
44-3

Heading/ Subheading	Stat. Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				General	1 Special	2
4401		Fuel wood, in logs, in billets, in twigs, in faggots or in similar forms; wood in chips or particles; sawdust and wood waste and scrap, whether or not agglomerated in logs, briquettes, pellets or similar forms:				
		Fuel wood, in logs, in billets, in twigs, in faggots or in similar forms:				
4401.11.00	00	Coniferous.....	kg.....	Free ^{1/}		20%
4401.12.00	00	Nonconiferous.....	kg.....	Free ^{1/}		20%
		Wood in chips or particles:				
4401.21.00	00	Coniferous.....	t dwb.....	Free ^{1/}		Free
4401.22.00	00	Nonconiferous.....	t dwb.....	Free ^{1/}		Free
		Sawdust and wood waste and scrap, agglomerated in logs, briquettes, pellets or similar forms:				
4401.31.00	00	Wood pellets.....	kg.....	Free ^{1/}		Free ^{2/}
4401.32.00	00	Wood briquettes.....	kg.....	Free ^{1/}		Free ^{2/}
4401.39		Other:				
4401.39.20	00	Artificial fire logs composed of wax and sawdust, with or without added materials	kg.....	Free ^{1/}		20%
4401.39.42		Other.....		Free ^{1/}		Free ^{2/}
	10	Sawdust.....	kg			
	20	Shavings.....	kg			
	90	Other.....	kg			
		Sawdust and wood waste and scrap, not agglomerated:				
4401.41.00	00	Sawdust.....	kg.....	Free ^{1/}		Free
4401.49.00		Other.....		Free ^{1/}		Free
	20	Shavings.....	kg			
	90	Other.....	kg			
4402		Wood charcoal (including shell or nut charcoal), whether or not agglomerated:				
4402.10.00	00	Of bamboo.....	t.....	Free ^{1/}		Free
4402.20.00	00	Of shell or nut.....	t.....	Free ^{1/}		Free
4402.90.01	00	Other.....	t.....	Free ^{1/}		Free

Figura 11 Prototipos de envase para exportación de briquetas



Figura 12 Productos sucedáneos en el mercado objetivo

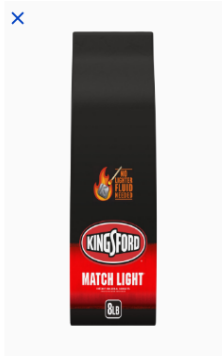



Homestead Lowe's ▾ | Entregar a 33033 ▾ | Lowe's | Centro de crédito de Lowe's | Estado del pedido | Anuncio semanal | Lowe's PRO

Comercio | Ahorros | Instalaciones | Bricolaje e ideas | ¿Qué estás buscando hoy? | Mis listas | Notificaciones | Iniciar sesión | Carro

[Volver a compras](#)

Comparar artículos

Resaltar diferencias

			
\$ 9 .98 ★★★★★ 1560	\$ 4 .98 ★★★★★ 6538	\$ 9 .98 ★★★★★ 39	\$ 10 .45 ★★★★★ 1
Kingsford Briquetas de carbón Match Light de 8 libras	Kingsford Briquetas de carbón de 4 libras	Kingsford Briquetas de carbón de nogal Match Light de 8 libras	Briquetas de carbón de Papa's de 8,8 libras

[Comentario](#)

Target / Outdoor Living & Garden / Grills & Outdoor Cooking / Grill Accessories & BBQ Tools



Shop all Kingsford
Kingsford Match Light Instant Charcoal Briquettes, BBQ Charcoal for Grilling - 8lbs
 ★★★★★ 1445

\$11.79

When purchased online

Pickup Ready within 2 hours	Delivery As soon as 10am today	Shipping Get it by Thu, Sep 14
---------------------------------------	--	--

Pick up at **Cedar Rapids South** [Check other stores](#)
 Ready within 2 hours for pickup inside the store

1 in cart

- Create or manage registry [Sign in](#)
- Save 5% every day With RedCard >
- Pay over time With Affirm on orders over \$100

Home / Outdoor Living / Grills & Outdoor Cooking / Charcoal & Flavoring



Kingsford All Natural Original Charcoal Briquettes 8 Lb

Sold By SIM Supply
 a Sears Marketplace seller

1 Special Offers Apply for the Shop Your Way MastercardSM Today!
 Get up to \$225* in statement credits with eligible purchases. Apply in Checkout

~~\$12.99~~
\$11.69 Save - \$1.30 (10%)

or 4 payments on orders over \$2 with Z!P

Get CASHBACK in points

2 other offers from \$35.53

Using New York, NY 10101 for pricing and availability

Product Availability
 Shipping

< Ace Hardware / Outdoor Living and Patio / Grills and Smokers / Charcoal



Roll over image to Zoom

Kingsford Match Light Charcoal Briquettes 8 lb

Shop all Kingsford Item #8024426 | Mfr # 32111

★★★★☆ (4) Write Review

\$12.99

Promos [See Details >](#)

Free assembly and delivery on grills \$399+ for Ace Rewards members.

ACE REWARDS [See Details >](#)

Estimated Points Earned: 129

1

ADD TO CART

[ADD TO LIST](#)

Get it from: [Change Store >](#)

Ace Hardware of Big Pine Key, Big Pine Key FL

< Ace Hardware / Outdoor Living and Patio / Grills and Smokers / Charcoal



B&B Charcoal All Natural Oak Hardwood Charcoal Briquettes 8.8 lb

Shop all B&B Charcoal Item #8023369 | Mfr # 73

★★★★★ (207) Write Review

\$9.59

Promos [See Details >](#)

Free assembly and delivery on grills \$399+ for Ace Rewards members.

ACE REWARDS [See Details >](#)

Estimated Points Earned: 95

1

ADD TO CART

[ADD TO LIST](#)



Comercio Servicios Proyectos y consejos Ahorros

¿Qué podemos ayudarte a encontrar?



Pase el cursor sobre la imagen para ampliar



\$9.99

Promociones
Montaje y entrega gratuitos en parrillas por \$399+ para miembros de Ace Rewards.

ACE REWARDS
Puntos estimados obtenidos: 99

1 AÑADIR A LA CESTA
AGREGAR A LA LISTA

Consíguelo de: Cambiar tienda

Ace Hardware de Big Pine Key, Big Pine Key FL

En stock en esta tienda

Recógela en la acera o en la tienda
Consíguelo hoy GRATIS

Figura 13 Descripción de la posición arancelaria

Posición seleccionada

4402.90.00.190K | EXPORTACION | EE. UU.

CAMBIAR

Exportación EE. UU.

Posición	Nomenclatura	Unidad	Ramo	Código AFIP (TRAM)
4402.90.00.190K	NCM/SIM	01 - KILOGRAMO	II - Cereales, alimentos y maderas	0044.00.00.000G


IX MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA
44 MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA
44.02 CARBÓN VEGETAL (COMPRENDIDO EL DE CÁSCARAS O DE HUESOS (CAROZOS)* DE FRUTOS), INCLUSO AGLOMERADO.
4402.90.00 -Los demás
4402.90.00.1 En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 5 kg (R. 1044/00 ME)
4402.90.00.190K Los demás

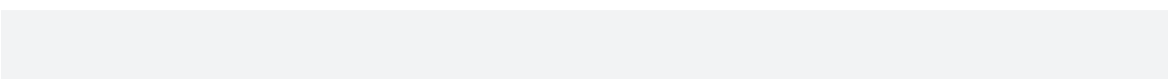
- TEXTO DE PARTIDA
- SUFIJO DE VALOR
- NOTAS
- CALCULADORA FOB
- BARRERAS COMERCIALES
- HISTORIAL DE CAMBIOS DE POSICIONES SIM

Figura 14 Informe de barreras comerciales con EE.UU. para la PA 4402.90.00.190K

Seleccióná un país de origen o destino Ingresá la posición arancelaria o palabra clave

Tipo de barrera

 Esta información es consolidada y sistematizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto a través de los aportes de las Embajadas argentinas en el exterior. Se trata de un listado no exhaustivo y dinámico, por lo que la ausencia de datos no implica la inexistencia de barreras. Algunas medidas incluidas condicionan el ingreso de productos, pero no llegan a ser barreras no arancelarias conforme las normas internacionales. Consecuentemente, la cantidad de medidas registradas no guarda relación con el nivel de proteccionismo del socio comercial en cuestión. Ante cualquier consulta, sugerencia o notificación de barreras a las exportaciones argentinas, ingresar al siguiente [enlace](#). Última actualización: 15/03/2021.



No se encontraron barreras comerciales para tu búsqueda

Figura 15 Sufijo de valor

Código

NA01

NB01

ZA

ZB

ZC

ZD

AG

Descripción

BRIQUETAS.

ACONDICIONADO EN BOLSAS DE PAPEL
KRAFT.

PORCENTAJE DE HUMEDAD.

PORCENTAJE DE CENIZAS.

GRANULOMETRIA.

PESO EN g.

NOMBRE VULGAR Y CIENTIFICO DE LA
ESPECIE (CERTIFICADO FLORA)