

Facultad de Ciencias Económicas

Sede Rosario

Carrera: Licenciatura en administración

Trabajo Final de Carrera

Título: Análisis de la exportación de cueros de curtido vegetal en Texas.
Caso Curtidos Reconquista SRL entre los años 2020-2022

Alumno: Nardelli Agustin Pedro

Tutor Metodológico: Lic. Gabriela Thais Belluco Szikora

Marzo 2023

.

DEDICATORIA

A mi familia por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional, te respeto y adoro.

A mi papá quien en vida fue ejemplo de tolerancia y perseverancia; por vos viejo querido donde quiera que estés, siempre te siento y sé que estarías orgulloso de esto.

AGRADECIMIENTOS

A mi familia: Los que están presentes y los que permanecen en mi corazón así no estén, por estar incondicionalmente conmigo siempre. Papá, mamá y hermanos. Los amo hoy y siempre.

A todos los docentes de la UAI: por la excelente disposición en el momento de colaborar en mi investigación. Ha sido un privilegio poder contar con su guía y ayuda.

RESUMEN

Curtidos Reconquista SRL es una empresa fundada en junio de 1952 por los abuelos de los actuales dirigentes, es decir, ya se encuentran trabajando la 4ta generación, y cuya actividad principal es procesar y comercializar cuero bovino nativo, exclusivamente con extractos vegetales, ofreciendo al mundo un producto argentino de calidad.

Durante años la dedicación fue exclusivamente en el mercado local, siempre con la idea de expandir la actividad a mercados extranjeros; en el año 2020 se comenzó la exportación a los Estados Unidos, específicamente en Dallas, Texas, por ser el estado del país en mención con mayor consumo de cuero vegetal y derivados del mismo, abriendo así un foco de distribución en el mercado estadounidense, en busca de ventajas con beneficio económico a la empresa, llevando a maximizar ventas.

Crear un centro de comercialización en el exterior, fue una oportunidad de crecimiento en su momento, que permitió que la empresa cruzara las barreras de la internacionalización, es por ello que el presente estudio del caso tiene como objetivo analizar el papel que jugaron estas exportaciones, específicamente la incidencia en las ventas, durante el periodo 2020 al 2022.

Se abordarán aquellos factores que inciden en la actividad de exportación como tal, además de cualquier otro factor dentro del marco político y económico que dan de soporte a un mercado regional entrelazado.

PALABRAS CLAVE: Curtido vegetal, Exportaciones, logística y distribución; ingreso por venta.

Índice

DEDICATORIA 2
AGRADECIMIENTOS 3
RESUMEN 4
Índice 5
Introducción 7
CAPITULO I 10
CONTEXTO DEL ESTUDIO DE CASO 10
1.1. Descripción de la Empresa y su historia 10
1.2. Misión y visión de la Empresa 11
1.3. Producción de la Empresa 11
CAPITULO II 14
PROBLEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO 14
2.1. Objetivo General 14
2.2. Objetivos Específicos 14
2.3. Situación actual en Argentina de curtidoras de cuero 14
2.4. Antecedentes: Descripción del Caso bajo estudio 18
2.5. Planteamiento del Problema 22
2.6. Consideraciones Metodológicas 26
CAPITULO III 30
Marco teórico 30
3.1. Exportación 30
3.2. Requisitos básicos para exportar 32
3.3. Curtidos vegetal 34
3.4. Ventas 40
3.5. Ingresos por ventas 42

CAPITULO IV RESULTADOS 44
4.1. Análisis de datos 44
4.2. Operatoria y desempeño de la empresa bajo estudio. 47
4.3. ANALISIS DE RESULTADOS 49
Conclusiones. 52
Bibliografía 55
Anexos 59
ANEXO 1: REPORTE DE VENTAS 60
ANEXO 2: PRECIO POR UNIDAD DE SKIRTING 61
ANEXO 3: FORMATO DE ENTREVISTA 62

Introducción

La industria del curtido es una de las más antiguas en la humanidad. La transformación de la piel en cuero, imputrescible, inalterable al aire, combinado con la piel del animal de un modo indisoluble, fue desarrollándose y perfeccionándose paulatinamente en muchos países a lo largo de la evolución en el mundo.

En Argentina, el autor Salvador, C. (2013), afirma que la información sobre la industria curtidora aparecen en una obra de Felix de Ugarteche, "Las industria del cuero en la República Argentina" publicado en 1927; opina ser el único libro con información amplia y concreta sobre la historia de la industria curtidora (y del calzado) en la Argentina, añadiendo no haber encontrado libros posteriores. Casi todos los artículos que se encuentran a lo largo del tiempo sobre el tema en mención, se consideran tomados de la misma fuente.

El cuero es un producto emblemático en la Argentina; sin embargo, el público general no suele conocer las características de esta actividad; la industria curtidora se inició en Salta y Tucumán. Varios barrios de la ciudad de Buenos Aires tuvieron su origen ligado a curtiembres cuyo desarrollo se asentó hace más de un siglo, y posteriormente a las demás provincias argentinas, convirtiéndose así en el país de mayor exportación de cuero curtido en el mundo, aportando así divisas en forma importante a la economía del país. Hoy en día no ocupa la misma posición, pero sigue siendo una industria de cierta importancia. (Salvador, C. 2013).

La ubicación de las curtidoras y su relación con el avance de la población fue evidente, la relación con la economía y en particular la cadena de valor del cuero, la

ganadería, el comercio exterior, permitían un desarrollo de forma sólida de la industria. Recién en la década de 1970, se toman medidas para proteger la materia prima, y se amplía la industria curtidora para procesar prácticamente todos los cueros obtenidos de la faena, y Argentina pasa a ser un importante exportador de cueros curtidos y manufacturas de cuero.

Según Salvador C. (2013), los datos del censo Económico 2004/2005 indican que el sector Curtido y Terminación del cuero contaba con 258 establecimientos en el año 2003, ocupando más de 11.500 empleos directos; todas estas empresas o industrias están ubicadas principalmente en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe, con plantas modernas y productivas, que trabajan de la mano y de manera global con la industria química proveedora y la de máquinas.

La mayoría de las curtiembres de gran capacidad de producción, cuenta con plantas propias de tratamientos, obteniendo certificaciones de calidad y ambientales desde fines de los años 90. A nivel Nacional el sector representaba el 1,6% de la industria manufacturera; la producción de cueros curtidos (en unidades) era prácticamente igual a la faena bovina. Para el año 2011 (datos FAO 2011) la faena argentina fue aproximadamente de 11 millones de unidades, representando un 3,4% de la faena mundial y ocupaba un 5to lugar después de Brasil, China, USA e India. Salvador C. (2013)

Desde 1952, Curtidos Reconquista SRL, elige desarrollar cueros curtidos vegetales, cuidando el medio ambiente, ensamblando modernización y tecnología con tradicionales técnicas de curtación, procesando cueros bovinos nativos, exclusivamente con extractos vegetales, es decir, convertir el cuero animal putrescible en cuero imputrescible, utilizando taninos vegetales en lugar de productos químicos para eliminar el agua de la piel y para estabilizar y preservar el colágeno, su principal proteína estructural.

Para curtir el cuero bajo este método, las pieles se suelen estirar sobre bastidores de madera y luego se ponen en remojo en una serie de tambores o fosas que contienen una concentración cada vez mayor de ácido tánico. Al final del proceso, las pieles se convierten en un cuero resistente, duradero, único y bien conservado. Por lo general, se tarda más tiempo en curtir el cuero con este método, pero el resultado es un cuero con una estética y un tacto distintivos y que envejece de forma maravillosa.

Los productos de cuero curtido vegetal son únicos e irrepetibles, pueden ser reciclados, tienen una mayor vida útil del producto y están hechos con ingredientes naturales.

El presente Trabajo, se estructuro en 4 capítulos. En el primero se describió la empresa, su misión y visión, y la producción. Seguidamente, se brinda información preliminar del caso a investigar y su problematización en torno a los factores que han determinado las exportaciones durante un periodo determinado. En el tercer capítulo se desarrolló el Marco Teórico, donde se aportaron los conceptos básicos de las variables que se desprenden de la problemática bajo estudio, particularmente, se abordará, la exportación de cueros curtidos vegetal y su incidencia en las ventas de la empresa Curtidos Reconquista SRL. Finalmente, se presentan los resultados, donde se analizaron los datos a partir de los objetivos específicos previamente formulados. Por último, se expondrá los factores que se consideraron al momento de realizar la actividad de exportar a EEUU.

CAPITULO I

CONTEXTO DEL ESTUDIO DE CASO

1.1. Descripción de la Empresa y su historia

Curtidos Reconquista SRL fue fundada en junio de 1952 por los abuelos de los actuales dirigentes, es decir, ya se encuentran trabajando la 4ta generación ya que los hijos de estos directores se están empezando a hacer cargo. Al principio la empresa se encontraba en pleno centro de la ciudad de Reconquista, provincia de Santa Fe, Argentina; ocupaba media manzana (media hectárea) y solamente se elaboraban dos productos, suela zapatera y suela engrasada; estos últimos eran los artículos más demandados en su época o momento.

El crecimiento de la empresa, y para asegurar el adecuado desarrollo de la misma, que incluía aumento en la producción y variedad de productos, la fábrica cambia de ubicación a una zona industrial, la cual brinda la posibilidad de progreso, con medidas de gestión donde las actividades se desarrollasen con los menores impactos ambientales y sociales adversos posibles, a la vez de procurar alcances en la maximización de los beneficios asociados a la ejecución del proyecto en crecimiento.

Los cambios y modificaciones, en ubicación e incrementar la variedad de productos, han consistido en invertir y mejorar constantemente la producción, cuidando el medio ambiente, ensamblando modernización y tecnología con tradicionales técnicas de curtición, procesando cueros bovinos nativos, exclusivamente con extractos vegetales. En lo relativo al medio ambiente la curtición vegetal es mucho más sostenible y no plantea ningún riesgo para la salud.

La curtición vegetal es mucho más artesanal y por tanto se emplea en menor medida en la industria, pero cabe comentar que se obtienen pieles con mayor porosidad que permiten la modificación de su apariencia con el tiempo, mejorándolas. Curtidos Reconquista SRL, hoy día cuentas con diversos productos tales como cintos, monturas, látigos, harness, Skirting sillero para montura western, y Suela Zapatero con diferentes espesores que van desde menos de 3,5 mm hasta mayor a 5 mm.

1.2. Misión y visión de la Empresa

Misión:

Producir cueros bovinos nativos de Argentina de excelente calidad para nuestros clientes nacionales e internacionales, cuidando el medio ambiente, ensamblando modernización y tecnología de curtición en extractos vegetales.

Visión:

Convertirnos en una empresa líder que desarrolle, fabrique y comercialice cueros curtidos al vegetal de excelente calidad, valorando y cuidando cada etapa de su proceso productivo.

1.3. Producción de la Empresa

Cuero Semiterminado Vaqueta

Elaborados con cueros nativos argentinos seleccionados, en natural y semiterminados de teñido pasante en fulón. Usos: Cinturones, Bolsos, Vainas de Cuchillos, Talabartería y Marroquinería en General.

Presentaciones:

- Doble Grupón
  - Espesor disponible: 3,6mm - 4,0mm
  - Superficie aprox: 1,7m2 - 1,9m2
- Doble Culata
  - Espesor disponible: 3,6mm - 4,0mm
  - Superficie aprox: 2,3m2 - 2,6m2
- Doble Cabeza
  - Espesor disponible: 2,8mm - 3,0mm
  - Superficie aprox: 1,0m2 - 1,1m2
- Falda
  - Espesor disponible: 3,5mm - 4,00mm
  - Superficie aproximada: 0,3m2 - 0,4m2
- Dorsos
  - Espesor disponible: 2,8mm - 4,0mm
  - Superficie aprox: 2,6m2 - 2,8m2
- Tiras
  - Cortadas especialmente para confeccionar Cinturones, Collares para perros, Correas de Equipaje, etc. Varios anchos disponibles.

Cueros para Monturas, Correaje y Talabartería

-Skirting sillero para montura western

Elaborados con cueros nativos cuidadosamente seleccionados, curtidos 100% al vegetal con extracto de quebracho (tanino) en piletas de licores calientes de circuito cerrado. Producto semiterminado de color natural muy claro, acorde al gusto americano. Excelente aptitud al grabado profundo y a la oxidación natural. Muy buena disposición de la flor a los agentes de tintado y acabado. Dorso limpio - Pleno espesor

-Latigo

Elaborados con cueros nativos cuidadosamente seleccionados, curtidos 100% al vegetal con extracto de quebracho (tanino) en piletas de licores calientes de circuito cerrado. Posteriormente son recurtidos y teñidos en fulón, seguido de engrase por inmersión, otorgando de este modo excepcional resistencia y durabilidad. Ideal para correas, riendas, lazos, cordones, bolsos y todo artículo de uso intensivo.

-Harness

Elaborados con cueros nativos cuidadosamente seleccionados, curtidos 100% al vegetal con extracto de quebracho (tanino) en piletas de licores calientes de circuito cerrado. A posteriori son sometidos a un intenso recurtido en fulón y engrase, obteniendo finalmente un artículo de excelente resistencia. Pleno espesor. Presentación: Lados Extra Pesados, Pesados y Divididos

Suela Zapatero

Artículo elaborado con cueros nativos argentinos, curtido al vegetal con extracto de quebracho (tanino) en fulones. Diferentes grados de firmeza/planchado. Igualizado. Usos: Suela para calzado, viras, folias. Presentación: Grupón doble/simple. Espesores disponibles: menor a 3,5mm, 3,5mm a 4,0mm, 4,0mm a 4,5mm y mayor a 5,0mm.

CAPITULO II

PROBLEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO

2.1. Objetivo General

Analizar las exportaciones hacia Dallas Texas, Estados Unidos, de la empresa "Curtidos Reconquista, SRL" entre los años 2020 al 2022.

2.2. Objetivos Específicos

1. Identificar la incidencia que produce exportar, en la capacidad de producción, la actualización tecnológica y crecimiento de la empresa Curtidos Reconquista, SRL al generar nuevos ingresos por ventas.
2. Describir proceso de producción en el país de origen, Argentina.
3. Explorar logística de distribución hacia el puerto de Argentina y la documentación necesaria.

2.3. Situación actual en Argentina de curtidoras de cuero

El precio del cuero representa menos del 5% del valor del animal en pie; Lo asegura Miguel Alejandro Galperín, Ceo de Sadesa, la mayor curtidora del país con 10.000 piezas procesadas por día. La industria curtidora local representa un volumen de negocios que en los últimos años empató a las exportaciones de carne vacuna. Con un perfil

exportador, los productos generados a partir del cuero originan un negocio de más de US$ 1.000 millones al año. Facundo Sonatti. (2.017).



La argentina SADESA

En ese escenario, un grupo de cinco firmas curtidoras se reparten más del 70% del volumen local, donde Sadesa, es indiscutiblemente el número uno, al procesar 10.000 piezas por día. Además, procesa otros 4.000 cueros a diario entre sus plantas de Uruguay, Paraguay y Tailandia. Es la mayor proveedora de cuero blanco para calzado deportivo de vestir a nivel mundial.

Según Galperín M. A., integrante de la tercera generación propietaria del gigante curtidor nacional Sadesa, entrevistado por Sonatti Facundo, (2.017), dice que la historia de la industria de cuero en argentina está estrechamente ligada a la industria frigorífica; viviendo una relación muy precisa, donde el animal se faena por su carne, siendo el cuero su primer subproducto y materia prima indispensable de las curtiembres. La caída de cabezas faenadas en los últimos años resultó muy difícil de sobrellevar. En la década previa a la prohibición que sufrieron las exportaciones en 2006, la faena oscilaba en torno a las 15 millones de cabezas por año, mientras que hoy no supera las 12 millones, con una capacidad instalada estimada en más de 16 millones de cueros por año. Tenemos una gran capacidad ociosa.

A partir de 2006 las curtiembres tuvieron que readaptarse a la nueva situación de oferta produciéndose una consolidación, especialmente en aquellas más chicas que no pudieron hacer las inversiones necesarias en lo referente al tratamiento medio ambiental en

su primera parte del proceso (pelambre y curtido). Las que mostraban mayor capacidad financiera se hicieron cargo de esa parte del proceso y el resto se volcó a comprar el cuero semiterminado. Luego, avanzó el proceso de terminación y la venta principalmente al mercado local de alta moda.

Por otro lado, varias curtiembres comenzaron a importar cueros de diferentes partes del mundo para poder completar su abastecimiento. Esto conlleva a cambio en precio y calidad. Hoy el precio del cuero representa menos del 5% del valor del animal en pie. Corresponde mencionar en este análisis que la industria frigorífica desarrolla diferentes negocios. Existen los exportadores y los "consumeros", estos últimos representan más del 85% de la faena y son prestadores de servicio: el dueño de la planta le presta las instalaciones a los matarifes y como pago del servicio le dejan al propietario el recupero, las menudencias, los huesos, la grasa y el cuero, siendo este último es el más importante en valor. Sonatti Facundo, (2.017)

Todo el tiempo se podrían recibir propuestas de ingresar al negocio frigorífico, pero en Argentina esa integración se torna inviable por una cuestión de volúmenes. Vale decir que curtimos 10.000 cueros por día, mientras que el frigorífico que más hacienda recibe para faena diariamente es Swift Rosario y debe rondar las 1.200 cabezas. Además, si avanzáramos sobre esa industria para abastecer parte de nuestra demanda entraríamos a competir con nuestros proveedores y no es eso lo que pretendemos.

En diversas oportunidades muchas fábricas de cinturones, de fundas para muebles que vendían a los Estados Unidos, y otras que producían agendas y billeteras, para agregar valor en sus proyectos debían controlar bien los márgenes de ganancias y costos, puesto que el riesgo estaba, dada la presencia de competidores internacionales, que por un mismo

producto se podía llegar a ofrecer precios equivalentes a un tercio de los que manejaba en Argentina.

Los componentes que más inciden en el costo argentino, según el autor en mención, son por un lado la mano de obra en dólares, con un costo de operario medio de US$ 2.200 a US$ 2.500 en los EEUU, versus US$ 800 en Brasil; US$ 450 en México y US$ 350 en Tailandia (diferencia importante). Sin embargo, se sigue invirtiendo mucho en tecnología y eficiencia industrial para poder seguir siendo competitivos; los operarios logran una productividad acorde a su remuneración, cosa que se enfatiza en lograr, para que no se rompa el equilibrio. Por otro lado, los costos que tiene que ver con la logística. Un viaje en camión desde Lomas de Zamora (Buenos Aires) a Esperanza (Santa Fe) es equivalente a 500 kilómetros, y requiere de un monto casi cuatro veces más elevado que mandar un contenedor de Buenos Aires a Hong Kong.

A nivel mundial se produce unos 320.000 cueros al mes. Argentina es responsable de más de un 50% de la producción, lo cual no cambiará en el mediano plazo, porque en general, las plantas están cerca de la materia prima, que es el ganado en pie y casualmente la región con mayor potencial de crecimiento de este insumo, en todo el mundo, es Sudamérica. Somos líderes globales en cuero blanco para calzado deportivo de vestir, donde tenemos un competidor chino gigante, que a su vez, es fabricante de zapatos. Las curtiembres argentinas, se extienden también con unidades productivas en Paraguay, Uruguay y Tailandia. En este último país en la zona franca de un puerto.

Sigue explicando Galperín M. A. que Argentina se especializa de manera más amplia en el calzado y en la década del ’80, pasa de vender material básico a la URSS, a abastecer el polo de calzado femenino generado en el Sur de Brasil. El cuero argentino

siempre fue requerido por su calidad. Sin embargo, los cambios y exigencias del mercado local, advertían la necesidad de abrir mercado internacional

Comparación interanual de envío al exterior		
	Exportaciones de cuero (US$)	Exportaciones de carne (US$)
2012	1.013.020.399	1.281.042.000
2013	915.336.155	1.486.335.000
2014	616.511.788	1.652.731.000
2015	937.819.907	1.187.454.000
2016	937.957.722	1.270.956.000
2017	839.864.330	1.047.990.000
2018	923.164.349	1.009.445.000
2019	728.600.475	1.028.404.000
2020	830.201.743	874.144.000

Se podría indicar que las industrias curtidoras requieren de inversiones importantes. En Argentina, se sigue tecnificando para mantener la competitividad, agregando valor al subproducto cuero, con las mejores prácticas en cuanto al tratamiento medioambiental.

2.4. Antecedentes: Descripción del Caso bajo estudio

Curtidos Reconquista SRL, ha sido una empresa de continua producción y comercialización de productos tales como Cuero Semiterminado Vaqueta, Cueros para

Monturas, Correaje, Talabartería y Suela Zapatero. Todos ellos elaborados de generación en generación, a través del esfuerzo económico y planificación familiar. Desde los comienzo, la actividad fue ejecutada en el país de origen, Argentina., existiendo la idea de ampliar y conquistar otros mercados, entiéndase exportar los productos mencionados anteriormente, y fue hasta el año 2020 que se tomó la decisión de exportar.

Cuando la decisión está tomada, la empresa en estudio discurre las oportunidades que ofrecen los mercados externos, específicamente EEUU, suponiendo inclusive reducir quizás la capacidad ociosa productiva que arrastraba por años anteriores (la pandemia del 2019/2020). Después de evaluar empresa-mercados y productos se enfoca y centra específicamente en considerar incrementar las ventas, tomando en cuenta que el mercado nacional estaba saturado o con poco demanda, además de realizar un análisis interno de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) que le permitió saber si estaba en capacidad de hacer frente a la exportación.

EL análisis FODA, incluyo estudiar la solvencia económica y financiera de la empresa, acceso a financiamiento, infraestructura adecuada y capacidad de producir en forma estable y continua, sin descuidar el mercado interno, para cumplir con la demanda externa. Contar con la movilidad interna de almacenar y embarcar los productos a exportar estudiando las ventajas sobre los competidores lo que conllevaba a poder negociar con proveedores y compradores internacionales.

La medida de exportar de la empresa en estudio, no se consideró como un atenuante de la situación del mercado doméstico en su momento, más bien fue un impulso para concretar una nueva meta, cuyo objetivo era direccionar comercial y ejecutivamente una empresa en extensión. Sin embargo la situación de este sector en el mercado nacional,

establecía un tratamiento acorde a las necesidades del mercado, generando beneficios a la economía en su conjunto, permitiendo mejorar el proceso de exportación de los productos.

Siguiendo la línea de pensamientos y continuando con el objetivo general de este estudio, Curtidos Reconquista SRL decide exportar sus productos hacia Dallas Texas, en EEUU, permitiendo así maximizar las ventas. Esta visión fue ejecutada para posesionarse en el mercado estadounidense de una distribución directa y llegar de manera rápida a grandes clientes internacionales.

A continuación, se detalla el FODA de Curtidos Reconquista SRL:

Interno	**FORTALEZA**	**DEBILIDADES**
	• Precio de Venta competitivo en relación a la calidad/tipo de producto que se ofrece al momento de exportar. • Financiamiento y ahorros para poder expandirse a otro país. • Experiencia comprobada de los involucrados de la Empresa.	• Costos fijos elevados en planta de fabricación de curtiembre. • Planeación de producción constante y eficaz. • Supervisión diaria.
Externo	**OPORTUNIDADES**	**AMENAZAS**
	• Retiro de competidores en el mercado estadounidense, lo que permitió suplir la demanda en los clientes ya existentes.	• Competidores del mercado en EEUU. • Curtiembre Norteamericana de curtido vegetal, con reconocida experiencia y liderazgo en el mercado. Inclusive el producto es similar a la empresa en estudio. • Inestabilidad en el país que promueve la exportación, que influye en las decisiones a tomar.

2.5. Planteamiento del Problema

Inicialmente estudiando con brevedad el proceso de formación del comercio internacional, el cual según Adam Smith (1977) en su libro "La teoría del comercio internacional" lo expone de una manera muy entendible, explica:

La revolución industrial y agraria en Inglaterra y los adelantos técnicos aplicados a la producción industrial, agrícola y a los transportes, acabaron con la industria a domicilio al concentrar a los trabajadores en 'un lugar especial, sometidos a determinada disciplina a cambio de un salario. Ya la primera etapa de la revolución comercial, en los albores del Renacimiento, había ocasionado cierta revolución en los transportes. Por su parte, eI monopolio comercial otorgado a las compañías comerciales jugo un papel destacado en la concentración de ganancias comerciales que habían de utilizarse para el desarrollo manufacturero.

La interrelación entre el desarrollo de los transportes y el comercio, en la etapa del capitalismo mercantil, años después produjo, en otro nivel, una interdependencia entre el comercio y la industria. Esta segunda etapa de la revolución industrial, iniciada en la segunda mitad del siglo XVIII, fue consecuencia de la aplicación del descubrimiento de Watt, el cual tuvo efectos más profundos en todas las técnicas de la actividad productiva aplicada a los diferentes sectores de la economía (agricultura, industria y transportes). (Smith, 1977)

La revolución comercial del Renacimiento, había aumentado el volumen del comercio al explorar áreas geográficas nuevas, apoyadas las exploraciones por los progresos en la navegación y en la construcción de barcos, impulsando de paso a las manufacturas. Estos avances habían provocado un cambio radical en los gustos de los europeos al disponer, estos de más artículos de consume que; contribuyeron a la

ostentación, al adorno y al bienestar: pieles, tejidos de seda, plumas de avestruz, abanicos, sombrillas, café, especias, moka y chocolate, entre otros.

Continuando con la afirmación del autor en mención, los recursos financieros producto de esta revolución comercial, fueron empleados en el desarrollo que transformo la cultura europea desde el siglo xviii: Particularmente en el siglo y medio que siguió a 1750, el comercio creo gran cantidad de capital financiero disponible y este progreso del capitalismo comercial dio gran impulso a la industria manufacturera: debilitando las guildas y las factorías. La revolución comercial, preparó el camino a la revoluci6n industrial, y esta provocó cambios más profundos en la sociedad europea que la revoluci6n comercial. En este ambiente que tenía como centros principales a Holanda y las Islas Británicas.

Paralelamente, el autor Pedro Schwartz (2001), sobre este tema afirma "Este comienza con el descubrimiento del mutuo beneficio del comercio descubierto por los filósofos de la Grecia clásica y los escolásticos del Siglo de Oro español, trata luego del comercio en el Mercantilismo y la Fisiocracia, y luego, centrándose en la Escuela Clásica, presta especial atención a Hume y Smith, interpreta la aportación de Ricardo como la demostración de que los países menos productivos pueden comerciar a pesar de sus altos costes. Stuart Mill es criticado por aceptar la teoría de las industrias nacientes. Se analiza luego el renacimiento del proteccionismo en la 2º mitad del siglo XIX y la primera del XX, haciendo hincapié en el abandono del librecambio por Keynes en los años veinte y treinta, y en su defensa de un comercio mundial regulado en Bretton Woods.

Para terminar, el papel recoge las ingeniosas contribuciones teóricas y empíricas de los economistas neoclásicos y lamenta su obsesión con la estática comparativa, que les lleva un diálogo de sordos con los proteccionistas, quienes al menos intuyen que las

cuestiones de comercio internacional están ligadas con el crecimiento económico". (Schwartz, 2001)

Entendiendo este concepto de comercio internacional esta empresa tomo el concepto de ventaja comparativa viendo las posibilidades que Argentina la da para su rubro. Para este concepto nos basaremos en las definiciones de comercio internacional desde el siglo XIX, en el que Adam Smith (1776), nos mostraba la teoría de la ventaja comparativa.

La causa del comercio internacional es el beneficio que obtienen los países al intercambiar bienes en cuya producción cuentan con ventaja absoluta que posteriormente ha sido desarrollada por David Ricardo (1817), quien se encarga de presentar, a las causas y beneficios comerciales a la ventaja comparativa. En términos generales, esta teoría se basa en la premisa de que existe libertad de comercio internacional y este beneficia a los países que comercian entre sí, además, los países que comercian se especializan en la producción de ciertos productos en los que tienen ventajas comparativas o relativas. Pero, qué significa realmente esta teoría, Bordera (2012), dice que "los países generan mayor riqueza cuando se especializan en producir aquello en lo que son más productivos y comercializan con ello. Incluso si un país es más productivo en todos sus productos que otro país, le interesaría producir siempre aquel en el que es mas productivo comparativamente". (Bordera, 2012)

La teoría clásica desde ya, indicaba que el comercio internacional respondía a que la subsistencia de los países yacía en las relaciones internacionales. Por eso mismo, uno debería producir lo que más beneficio le fuera a proporcionar.

Posteriormente nace el modelo Hecksher - Ohlin, descrito por Bajo (1991) que está basado en los supuestos siguientes: a) Existen dos países (A y B), dos bienes (X e Y) y dos factores productivos (K y L). b) Los bienes son perfectamente móviles entre los países, no

existen costes de transporte ni otros impedimentos al comercio. Los factores productivos se mueven sin costes entre ambas industrias dentro de cada país, pero son completamente móviles entre los países. c) Las funciones de producción son las mismas para cada bien en ambos países, y se caracterizan por presentar rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes para ambos factores; la tecnología es conocida plenamente y se incorpora instantáneamente y sin costes a los procesos productivos. d) Los factores productivos se utilizan con diferentes intensidades en la producción de cada bien. e) Competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos, que vacían completamente a los precios de equilibrio. Ahora este modelo no solo incluye las ventajas de un país, sino promueve la producción de aquello que más hay, o existe en más abundancia y se implementa un punto más a la teoría, importar lo que menos hay, o existe en menos abundancia. Aquí se incorpora a un segundo país al análisis. En ambos sentidos el intercambio comercial internacional responde a la satisfacción de necesidades y la generación de riqueza.

El comercio internacional es básicamente eso, la generación de riqueza en base a la producción e intercambio internacional, actualmente y considerándolas definiciones que se dieron al inicio, no solo se busca generar riqueza, sino desarrollo, esto implica la mejora de la calidad de vida de las personas que integran una nación. Pero todos estos casos, son indiferentes al hecho de las situaciones que han sido generadas por el mismo sistema de mercado que existe y que se cree erróneamente que es el más adecuado. La misma definición de comercio internacional se esbozará mediante el mismo análisis de distintas definiciones de varios autores.

El principal motivo de exportar a los Estados Unidos, específicamente en Dallas Texas, fue ampliar la producción de la empresa Curtidos Reconquista SRL, con el objetivo

de tener en un futuro a mediano plazo exportaciones en países extranjeros con una mayor ganancia por ventas. Además, este motivo y objetivo fueron empujados por la incertidumbre económica del país donde radica la empresa.

La globalización es un factor predominante que ofrece grandes oportunidades de alcanzar un desarrollo verdaderamente mundial, pero no está avanzando de manera uniforme. En el caso de Argentina, donde las políticas y el manejo de la economía interna, implican distintos tipos de riesgos, desde lo social, legal hasta lo monetario, los empresarios buscan opciones alternas, habiendo sido la exportación una de ellas.

Por lo anteriormente mencionado se planteó un estudio de caso para analizar las exportaciones hacia Dallas Texas, Estados Unidos, de la empresa "Curtidos Reconquista, SRL" entre los años 2020 al 2022, identificar la incidencia de estas exportaciones en la cantidad de producción y ganancias por ventas, describir los requisitos legales y aduaneros en el país de origen, Argentina y explorar la logística de distribución hacia el puerto de Argentina y documentación necesaria.

2.6. Consideraciones Metodológicas

Una vez iniciado el capítulo II, se procede a describir y explicar, la metodología de este estudio de caso, lo primero que debe hacer el investigador es estudiar las diferentes definiciones, de los tipos de investigación, escogiendo la más idónea y correcta, ya que dependiendo de ello, se determinará los pasos a seguir del estudio, sus técnicas y los métodos que se vayan a utilizar; en base al estudio previo de los tipos de investigación, la investigación "Analizar las exportaciones hacia Dallas Texas, Estados Unidos, de la empresa Curtidos Reconquista, SR, entre los años 2020 al 2022", se enmarcará como descriptiva, explorativa, cualitativa y cuantitativa.

Tamayo y Tamayo (2004), afirma que el marco metodológico constituye la fase del método a utilizar en un trabajo a desarrollar, tomando en cuenta las gestiones y secuencias para llegar a resultados más óptimos. Tomando en cuenta que la metodología en un estudio de caso consiste en proporcionar una serie de datos, que representen situaciones específicas diversas de la vida real, desarrollando un estudio y análisis de las mismas. Arnal, J. (2017). En esta parte del capítulo dos, se explicará el tipo y el diseño del estudio de caso en cuestión, técnicas de recolección de información y datos, procesos para llegar a resultados deseados.

Según afirman Sampieri R., Fernández Collado C. y BAPTISTA Lucio P. (2006), el presente trabajo responde a un diseño cualitativo, fundamentado en una perspectiva interpretativa de los factores que llevaron a la empresa Curtidos Reconquista SRL a tomar la decisión de exportar cuero curtido vegetal a los Estado Unidos, Dallas Texas, a partir del año 2020. De igual manera, hubo un enfoque cuantitativo, ya que la naturaleza del fenómeno estudiado, las exportaciones, se pudieron cuantificar sometiendo los resultados a tratamientos matemáticos, que permitieron la generalización, comparación e interpretación de los datos obtenidos.

Así mismo, se enmarcará como descriptiva ya que tiene como objetivo lograr la precisión y caracterización del evento de estudio dentro de un contexto particular, realizándola cuando la experiencia y la exploración previa indican que no existen descripciones precisas del evento en estudio, o que las descripciones existentes son insuficientes, o han quedado obsoletas debido a un flujo distinto de información, a la aparición de un nuevo contexto, a la invención de nuevos aparatos o tecnología de medición. Hurtado (2010)

En este sentido, Hurtado (2010) afirma que una investigación descriptiva tiene como objetivo lograr la precisión y caracterización del evento de estudio dentro de un contexto particular, realizándola cuando la experiencia y la exploración previa indican que no existen descripciones precisas del evento en estudio, cosa que Curtidos Reconquistas SRL, logro analizando las exportaciones, específicamente entre los años 2022 y 2022, no habiendo tenido experiencia con anterioridad.

Según Arias (2006), los estudios descriptivos pretenden caracterizar los hechos, fenómenos, grupos o individuos, con el fin de establecer su estructura, pretendiendo medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a lo que se refiere. Es decir, describir los hechos, sin inferir en los resultados. Por ello, el estudio realizado se considera descriptivo, ya que capta la presencia o ausencia de las exportaciones, identificando las ganancias por ventas, característica especifica que permite tipificar la empresa de la investigación, creando perfiles y clasificaciones en los resultados.

Por otra parte, el autor Sampieri R., Fernández Collado C. y BAPTISTA Lucio P. (2006) alega que los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura revela que únicamente hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio. Ahora bien, la investigación en cuestión es explorativa ya que examina un tema o problema, la exportación, la cual no había sido abordado antes.

Del mismo modo, a fin de conocer puntos de vista de actores involucrados en el estudio de caso, se utilizó como técnica de recolección de datos la entrevista semi estructurada, aplicada a los empleados de la empresa, que tienen un rol participativo

durante el desempeño del centro de distribución, particularmente en el área de exportación, el área de desarrollo y administración en ventas. También se apeló a datos cuantitativos, a través de informes e investigaciones que la empresa llevó a cabo en su momento, a nivel precios para evaluar la ganancia por ventas al momento de exportar.

Según Sampiere R., (2006) una entrevista semi estructurada, es un dialogo que el entrevistador establece con una o varias personas, a través de preguntas formuladas con anticipación, buscando conocer opiniones y criterios de los entrevistados de manera informal, sobre un tema en cuestión, y cuya finalidad principal es obtener información con respecto a un tema determinado. En este estudio de caso en particular, los entrevistados respondieron varias preguntas predeterminadas, que brindaron la información necesaria sobre el rubro de cuero y las exportaciones realizadas por la empresa Curtidos Reconquista SRL, en el periodo 2020-2022, así como la incidencia en los ingresos por ventas de las mismas. Este tipo de entrevista puede diseñarse como entrevista de tópico, es decir, una entrevista que busca indagar sobre determinados evento o tema.

CAPITULO III

Marco teórico

3.1. Exportación

El autor Mankiw (2007) define las exportaciones como “bienes y servicios que se producen en nuestro país y se venden en el extranjero”, es así que la palabra exportación tiene su origen en el prefijo “ex” de raíz indoeuropea que significa “afuera” y el verbo “portare” que significa “llevar” de raíz latina (Corominas, 1961, p.1012). Para Leonidou (2010), “es la venta de productos y servicios de forma directa o indirecta hacia mercados extranjeros utilizando las facilidades de producción de una organización en su país de origen”. Se diferencian de las importaciones en que éstas son productos producidos fuera y que ingresan a nuestro país. Ambos, importación y exportación son transacciones del comercio internacional (Lobejón, 2001, p.57), por tanto, implican negociaciones, tratos, acuerdos, convenios, compromisos e intercambios entre las partes.

Por otros lado, Appleyard & Field (2001) consideran que las exportaciones son una variable de medición de la importancia de los países en el comercio internacional; a partir de las exportaciones, se construyen rankings por regiones, de mercancías por valor, volumen y composición, estadísticos descriptivos, de servicios y junto con la información de importaciones, la interdependencia o la relación de los términos de intercambio, porque se relacionan con la balanza comercial, la demanda, el empleo y los precios.

Si bien esta explicación es básica, el concepto tiene una profunda historicidad que le da contenido y sustancia. Para Adam Smith (1776) la acción de “dar salida a su producción excedente o que supera su propio consumo” es considerado como “progreso” ya que, al ser

el mercado nacional limitado por sus fronteras, se logra extender a otros mercados, aumentando la necesidad de producción. Éstos excedentes son la fuente original de comodidades para una nación, siempre y cuando, el comercio sea exclusivo, es decir, se alcance una ventaja relativa o los precios en el país de origen permanezcan por debajo del precio internacional, alcanzando una ventaja absoluta.

David Ricardo (1817) consideró la exportación como una estrategia de equilibrio entre una producción nacional abundante y eficiente, y una importación de aquellos bienes faltantes o carentes en la economía nacional; las exportaciones permiten pagar la variedad y las preferencias. La ventaja absoluta entre el precio en el país de origen y el precio internacional, no funcionará cuando lo que importa es maximizar el capital, entonces será mejor vender afuera con un mejor precio y no adentro con uno menor, esto causaría que el precio se igualara convirtiéndose en una desventaja absoluta; a lo cual, propone una ventaja comparativa cuando hay mejoras introducidas o especialización en la producción que beneficia a ambos mercados.

Desde lo esencial, las exportaciones pasaron de ser excedentes a ser mercancías diferenciadas. Panagariya (2008), propone sobre el modelo Heckscher-Ohlin que “los países especializan sus exportaciones en aquellas mercancías en los que la producción es intensiva en el factor económico en el que el país es más abundante”. En un contexto en el que la producción depende de la sustitución de materias primas e insumos dentro de los sectores, así como de mejoras tecnológicas, la globalización debe estudiarse en un contexto de competencia en el que la igualación de precios de los factores son una tendencia del comercio internacional, junto con los impactos de la interdependencia (Leamer, 1995, p.42). Las exportaciones son un instrumento estratégico para los países que quieren hacer parte de un mundo en proceso de integración (Johnson, et. Al., 1998, p.71).

Después de lo anteriormente conceptualizado, Curtidos Reconquista SRL, es su afán por desarrollar una estrategia de ventas, acompañado de antecedentes post pandemia, deciden dar salida en el año 2020, de Argentina hacia los Estados Unidos, sus productos, entre ellos cueros curtidos vegetal, considerando esto evidentemente un progreso, que incluyera aumento de producción y por ende aumento de las ventas, obteniendo beneficio a la empresa.

Cabe destacar, que las exportaciones pueden clasificarse en indirectas y directas, siendo esta última la modalidad que ejecuta la compañía en estudio, ya que Curtidos Reconquista SRL lleva a cabo el proceso de envío de bienes o servicios a otro país, sus productos, e incluso controla la venta de estos en ese lugar. En este sentido, el exportador ejerce control de su estrategia de venta en destino, marcas, costos de operación e incluso instalaciones en destino. Esta es una de las mejores estrategias para posicionar una marca en otros mercados, aunque los costos pueden ser mayores. Además, esto significa que la empresa exportadora en estudio costea en instalaciones propias, contratación de personal y envío de una delegación logística. (Plan de Negocios de Exportación, Bancomext, 2016)

3.2. Requisitos básicos para exportar

Por un lado, los principales requisitos para exportar en Argentina son, en primer plano, estar inscripto ante la Dirección General Impositiva (DGI) como exportador; Lo mismo ante la Dirección General de Aduanas (DGA), haber sido habilitado para llevar a cabo el comercio al momento de solicitarlo y cumplir con la documentación exigida por Aduana. Por el otro lado, se debe analizar la capacidad para competir en los mercados internacionales; contar con productos competitivos en calidad y precio; acceso a

información suficientemente oportuna y sobre todo, planificación adecuada de la exportación.

La exportación de los productos de Curtidos Reconquista SRL en el mercado internacional prometió en su momento una serie de beneficios tales como, crecimiento, aumento del prestigio empresarial, reducción de la capacidad ociosa, reducción o eliminación de los desniveles estacionales de la demanda interna, mejora las capacidades productivas de la empresa, entre otras cosas.

Para ello, se analizó y planifico el canal de comercialización, la cual fue una venta directa que incluyo el e-commerce, siempre contando con asesoramiento profesional con respecto a la logística que estableció el proceso de envió. Y no menos importante se eligió el medio de transporte y su respectiva evaluación, distancia, tiempo de entrega, empaque, embalaje, tarifas, seguro, etc., eligiendo transporte marítimo y la modalidad FOB, que significa: “Free On Board/ Libre a bordo”.

Este último término utilizado, FOB, solo se utiliza para transporte marítimo y no debe emplearse para mercancías en contenedores ya que la responsabilidad se transmite cuando la mercancía se carga a bordo del buque (la mercancía está físicamente tocando el suelo del buque), pero los contenedores no se cargan en cuanto llegan a la terminal por tanto, si la mercancía sufriera algún daño mientras está en el contenedor, sería muy difícil establecer cuando sucedió.

Por lo antes expuesto, el vendedor asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, momento en el que transmite también los riesgos, así como el despacho de exportación y gastos en origen; también se encarga de contratar el transporte si bien este corre por cuenta del cliente. El comprador se encarga de los costes del flete, descarga,

trámites de importación y entrega en destino, así como del seguro si lo quisiera contratar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía está a bordo.

3.3. Curtidos vegetal

Según el profesor Nolano Roberto, (2.013), curtido al proceso por el cual se transforma la piel en un material que se conserva a través del tiempo y posee características de flexibilidad, resistencia y belleza que le da gran valor comercial y estético. Las sustancias curtientes tienen la propiedad de que sus soluciones al ser absorbidas por las pieles transforman a estas en cueros. Los curtientes vegetales pueden ser naturales, sin ninguna clase de tratamientos o se pueden colorear y tratar químicamente; casi todas las plantas contienen sustancias curtientes, pero sólo se usan aquellas especies que permiten un alto rendimiento y buena calidad de extracto.

Los extractos más importantes en la industria son aquellos que provienen de la corteza, hojas, tallos, frutos y madera de diferentes especies. En la región chaqueña se utiliza principalmente el extracto de quebracho que se elabora del duramen del arbol, conteniendo alrededor del 65% a 70% de tanino, con un 6-10% de materiales insolubles cuando es de buena calidad. (Nolano Roberto, 2.013)

Para entender bien lo que es el curtido vegetal es necesario saber cómo es el paso a paso dentro de la empresa desde que ingresa el cuero crudo hasta que sale listo para la venta. La materia prima utilizada son cueros vacunos frescos o salados, provenientes de frigoríficos nacionales. El proceso productivo se basa en la curtición vegetal, sin utilización de agentes curtientes de origen mineral de ningún tipo. En consecuencia, el agente curtiente por excelencia es el tanino, extracto de quebracho. El proceso realizado es conocido como curtido “pileta-fulón” con licores curtientes, en circuito cerrado de confinamiento,

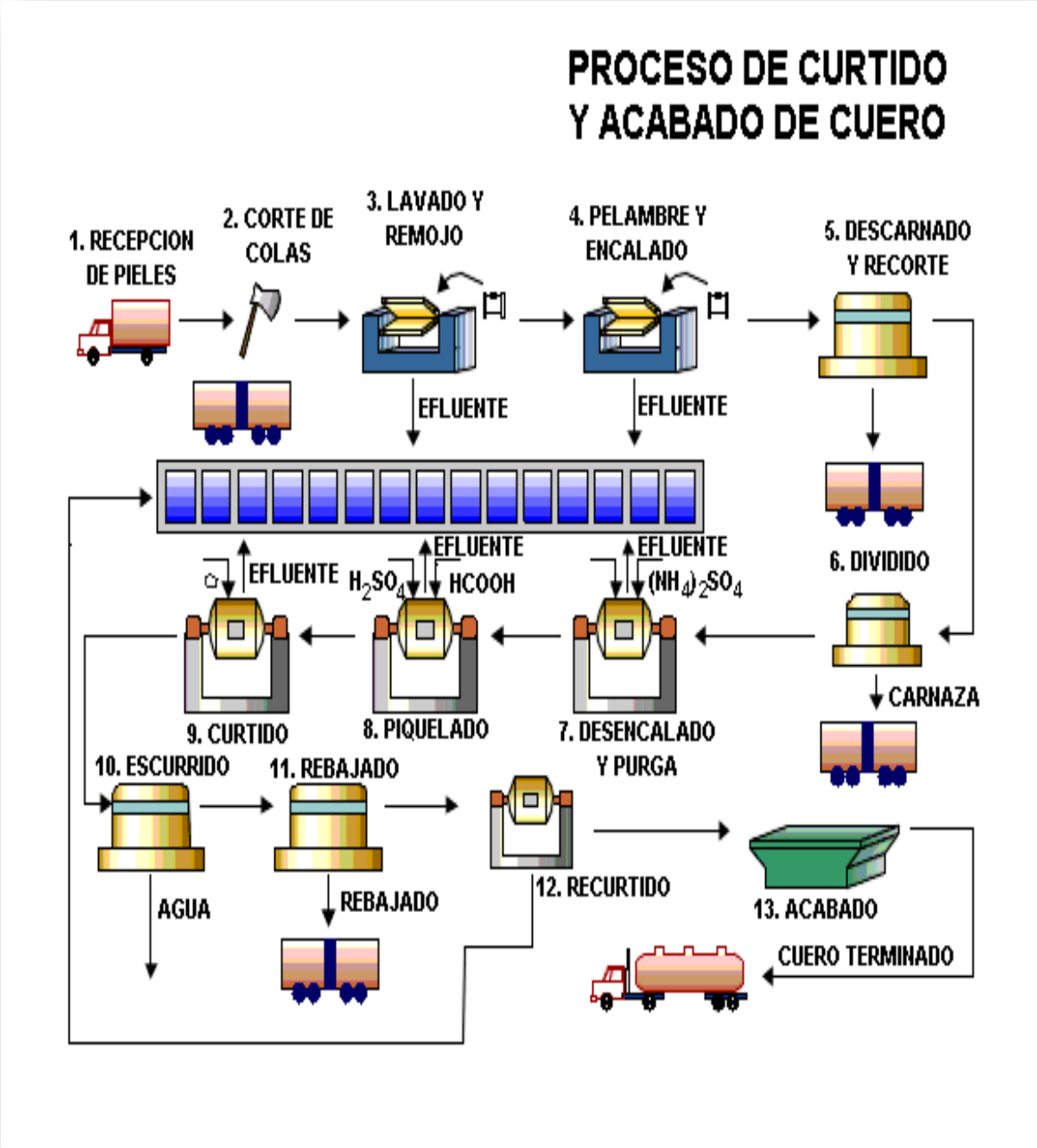
circulación, reutilización y renovación de licores, optimizando cantidad de insumo y por consiguiente costos. Este proceso es base y común a todos los artículos finales. La variedad estará determinada por operaciones mecánicas y variaciones menores de formulación. El esquema de proceso contempla operaciones en las cuales el cuero es sometido a la acción de sustancias curtientes y químicas, y a operaciones mecánicas y físicas.

Las etapas de proceso son:	
Apelambrado:	Etapa común a todos los cueros. Consiste en un proceso mecánico, físico y químico cuya finalidad es la separación del pelo de la piel y la obtención de una estructura fibrosa interna apta para el proceso de curtición.
Desencalado:	Etapa común a todos los cueros. Consiste en un proceso mecánico, físico y químico cuya finalidad es la limpieza interior a nivel fibras y eliminación o neutralización de sustancias incorporadas en la etapa anterior y que resultan incompatibles con las etapas subsiguientes. El purgado consiste en un tratamiento de degradación controlada, con enzimas proteolíticas con el objeto de vencer resistencias naturales de las fibras e igualizar tensiones en toda la estructura.
Curtido/Recurtido:	Etapa común a todos los cueros. Ambos procesos, mecánicos, físicos y químicos, son complementarios y constituyen la principal

	operación en el proceso global dado que en ellos converge la materia prima y el principal agente de curtición con el objetivo de obtener el carácter que finalmente identificará al producto terminado. Estas etapas otorgan a su vez la estabilidad biológica necesaria para garantizar su uso evitando la natural putrefacción propia de la materia orgánica natural. La doble denominación, curtido y recurtido, en curtición vegetal simplemente marca etapas de proceso que se diferencian por la difusión lenta del curtiente en las fibras en la etapa inicial o curtido y el refuerzo de curtiente y la fijación de taninos, el recurtido.
Tintado:	Etapa utilizada solo en aquellos cueros que requieren color de base. Consiste en dar color al cuero mediante el uso de anilinas, es un proceso mecánico, físico y químico.
Blanqueo/Nutrición/ Engrase:	Etapa común a todos los cueros. Este proceso tiende a otorgar al cuero un tono natural final aclarado y suavizado y a la vez mitigar la tendencia a la oxidación de los taninos vegetales. La nutrición consiste en el contacto del cuero con aceites y grasas naturales reponiendo la grasa natural de las fibras desnaturalizada en los procesos previos; se regula así también el carácter final del artículo (flexibilidad, suavidad, blandura, etc.).

Descarnado:	Etapa común a todos los cueros. Proceso físico, no se utilizan productos ni sustancias auxiliares, que consiste en el tratamiento del cuero mediante operaciones manuales y maquinaria. Consiste en el maquinado a fin de retirar restos de carne y grasa, vestigios de las tareas de faena. Esta etapa, además, recompone le libertad de las fibras en la estructura interna de las pieles.
Refilado:	Etapa común a todos los cueros. Es una operación física manual, realizada con cuchillo, destinada al redondeo del borde de las pieles y a retirar los restos y trozos no eliminados definitivamente en la operación de descarnado.
Rebajado:	Etapa utilizada solo en aquellos cueros que requieren un espesor específico. Operación física realizada con una maquinaria que rasura levemente el lado de la carne a fin de uniformar su espeso, sin la pretensión de reducirlo o de obtener espesores finos o delgados.
Escurrido y Estirado:	Etapa común a todos los cueros. Son procesos físicos efectuados con maquinaria específica que elimina el líquido excedente del cuero en el primer caso y que produce una acción mecánica sobre la superficie al alisar y suavizar la misma mejorando el aspecto general.

Secado:	Etapa común a todos los cueros. Esta operación se realiza por colgado de los cueros en cámaras con circulación de aire con temperatura controlada. El contenido de humedad final deseado oscila entre los 14 y 20%.
Planchado:	Etapa común a todos los cueros. Es una operación mecánica tendiente a aportar toque suave y brillo a la superficie del cuero. Contribuye además a otorgar docilidad y flexibilidad según la presión aplicada.



Fuente: http://wernerapazaunt.blogspot.com/2014/10/proceso-de-curtido-y-acabado-de-cuero.html

3.4. Ventas

Con la finalidad de dar continuidad al estudio de caso, se hace necesario explicar el contexto de las ventas, su significado, características, el proceso, hacer énfasis de la necesidad de conocer el producto, investigar el mercado donde se exportó, conocer la forma más adecuada de presentar los productos, el manejo de dudas y objeciones, el cierre de las ventas y el seguimiento. Esto es necesario porque nos permite el análisis de la exportación de cueros de curtido vegetal en Texas, de Curtidos Reconquista SRL entre los años 2020-2022.

En términos generales, la venta es un proceso complejo que se inicia con la búsqueda de candidatos para el producto o el servicio de una empresa. Se requiere un tiempo entre el contacto inicial con un posible cliente y el momento en que se logra colocar el pedido. Cuanto más complejo y costoso sea el producto, más largo será el ciclo de la venta. La venta se puede definir como la operación mediante la cual una persona transmite a otra persona la propiedad que tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado. También se puede decir que la venta es ceder la propiedad de un producto a cambio de una compensación en dinero, servicio o especies (Andersen, 1997). Es un proceso dinámico y obedece a un ciclo, el cual requiere tiempo, planificación y tácticas para lograr resultados óptimos.

Los procesos de ventas empresariales responden a ciclos que toman y reciben información del entorno, proveniente de los clientes, competidores y consumidores. Desde esta perspectiva, el ciclo, o la manera de realizar las ventas en general, está compuesto por tres pasos, primero identificar clientes, segundo conseguir concretar negocio o venta, y tercero cerrar las ventas con el pago correspondiente. Todo ello, programando dichas ventas

con tiempo, precisar los posibles problemas, buscar las estrategias más acordes y asertivas que facilite resolverlos, para permitir lograr los objetivos de ventas propuestos.

Cabe acotar, que toda venta tiene un canal de distribución y un canal de venta, siendo la distribución puente entre la producción y el consumo de los productos. En tal sentido, la estructura de la distribución permite poner los bienes y servicios producidos a disposición del consumidor final en las condiciones por éste deseadas. La distribución de los productos terminados es la variable comercial que utilizan las empresas para acercar la actividad de producción a la de consumo, y es un puente establecido entre estas actividades (Alegre, 2000).

Un canal de distribución se define como el conjunto de organizaciones que intervienen en forma sucesiva en la distribución de un producto, desde el fabricante o productor hasta su venta (Garafalo, 2000). La distribución también se puede definir como la transferencia de bienes del productor al consumidor. Esto involucra el proceso total de almacenamiento, transporte, bodegas, publicidad y promoción de ventas, y a las organizaciones, como mayoristas y minoristas, a través de las cuales los bienes se venden al cliente final. El objetivo básico de los canales de distribución es intentar satisfacer los deseos ligados al consumo en las mejores condiciones de lugar, tiempo, calidad, precio y presentación, colocados al menor costo posible y de la forma más eficiente. Los canales de distribución más frecuentes son los siguientes: - Fabricante, - Mayorista, - Minorista: detallista o detal (retailer), - Consumidor final.

La función de un canal de ventas es conectar los productos con los mercados y establecer una ruta mediante la cual los vendedores y los compradores puedan negociar (Friedman, 2000). Sin embargo, aún el canal de ventas de mayor tecnología, mejor

diseñadas y más innovadoras no servirá para nada si no recibe los productos adecuados para venderlos en mercados apropiado.

En tal sentido, se deben vender las cosas adecuadas a las personas adecuadas, para que los canales de ventas tengan éxito e importancia. La importancia de centrase en los canales de ventas impacta en las ventas del negocio, es decir, más canales facilitan a más clientes comprar productos de más fuentes y, como resultado, normalmente las ventas se incrementan, como lo define la siguiente ecuación: Añadir más canales = cerrar más ventas En tal sentido el canal de distribución es un elemento contextual más amplio que el canal de ventas. La distribución es holística, general, amplia, y va desde el fabricante hasta el consumidor final. El canal de ventas es más específico, define la venta en un lugar particular. (Friedman, 2000).

3.5. Ingresos por ventas

Comprende los importes facturados por la venta de bienes comprados para la reventa en las mismas condiciones en las que se recibieron. Están incluidos los gastos facturados por empaquetamiento y transporte y las ventas de subproductos. El ingreso por venta se calcula multiplicando la cantidad de unidades vendidas por su precio. Es decir, el ingreso total es el monto total que obtiene una compañía como producto de sus ventas o de su actividad económica.

Según Lawrence J. Gitman (2003), el punto de equilibrio operativo de una empresa es el punto en el que su costo operativo total, la suma de sus costos operativos fijos y variables, es igual a los ingresos por ventas. Las ventas son un nombre familiar para los ingresos. Sin embargo, las ventas son el dinero que gana una empresa al ofrecer bienes y

servicios a los clientes, mientras que los ingresos son cualquier tipo de efectivo que genera una corporación antes de deducir los gastos.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de datos

En función del objetivo general y los objetivos específicos enunciados en el capítulo II, se volcarán y analizarán los datos obtenidos en el estudio de caso realizado. Para el análisis de las exportaciones, se tuvo como prioridad, al momento de la recolección de datos, toda información que revelaba Curtidos Reconquista SRL, a través del Gerente General de la empresa, avalado con informes entregado por el departamento contable, entendiendo y afirmando que dichos datos no podían ser más confiables.

De igual manera, se realizó una entrevista al señor Mauro Casenove, Despachante de Aduana, quien nos explicó de manera clara y detallada el procedimiento operativo para colocar un producto en puerto para un cliente, a través de una orden de compra; uniendo esto último con la indagación de información inicial que permitió desarrollar el marco teórico, y el proceso de curtido vegetal en cuero, se realiza un diagrama de flujo del proceso de curtido con agentes vegetales, desde la compra del cuero crudo, pasando por el proceso de curtido y acabado del cuero, hasta la puesta de mercancía en el puerto despachante de Buenos Aires.

Los diagramas de flujo comúnmente llamados flujogramas son cualquier representación gráfica de actividades que son implementadas dentro de gráficos entrelazados por flechas que siguen una secuencia. Alban , Vizcaino , & Tinajero (2017). De igual manera el autor Fernández-y-Fernández, (2015) un diagrama de flujo es la representación lógica y ordenada de las tareas o actividades que se van a realizar dentro de

la organización, las mismas que van relacionadas entre sí y orientadas a un fin común haciendo más eficiente el flujo de las relaciones de trabajo. Poseen una ventaja que es la de indicar una secuencia de cualquier proceso y los que están a cargo de realizarlo. La utilización de un diagrama de flujo, nos ayudará a visualizar de forma sencilla la línea de trabajo y procesos.

Diagrama de flujo del proceso de curtido con agentes vegetales.



4.2. Operatoria y desempeño de la empresa bajo estudio.

En este mismo orden de ideas, Curtido Reconquista SRL emite una orden de compra a la empresa ubicada en Reconquista, Santa Fe de nombre Frigorífico Friar, la cual cuenta con una extensa trayectoria en la faena, el procesamiento y la exportación de cortes vacunos y subproductos. Este frigorífico se ha posesionado en mercados y consumidores de argentina y del mundo, asegurando un producto final con trazabilidad y con los más altos estándares de calidad internacional. El costo del cuero crudo por unidad es de cincuenta (50) dólares y el flete para hacer llegar el cuero crudo a planta, tiene un costo de un (1) dólares por unidad. Vale acotar que un camión puede transportar hasta 1.100 unidades.

Una vez llegado el cuero a la empresa en estudio, se procede al proceso de curtido, el cual fue detallado y explicado con anterioridad, cuyo costo es de treinta y dos (32) dólares por unidad, tomando en cuenta costos fijos y costos variables. Entendiendo que los costos fijos son todo aquello que tiene que pagar la empresa de forma obligatoria, sin importar los niveles de producción, mientras que los variables son los gastos que deberá hacer las empresas dependiendo directamente de sus niveles de productividad.

Finalizado el proceso de curtido vegetal en los cueros, se trasladan al Galpón de Curtido Reconquistas SRL, para su debido almacenamiento e inclusión al stock, movimiento que tiene un costo de un (1) dólar por unidad. Cada unidad recibida es guardada, organizada y sumada al inventario, esperando su venta, la cual se conoce al momento que el o los clientes emiten sus órdenes de compra y nos las hacen llegar con el pedido de unidades o productos.

Inmediatamente comienza el procedimiento administrativo en Curtidos Reconquista SRL, y en el galpón de almacenamiento se alistan las unidades vendidas, las cuales se transportadas al puerto de Buenos Aires, contratando un transporte denominado Round

Trip (ida y vuelta), cuyo costo es de seis (6) dólares por unidad. El Servicio de transporte, en este momento del proceso incluye contratación con un conteiner desde el puerto mencionado hasta el galón donde están almacenados los productos, adecuada carga del conteiner, y regreso al puerto desde el lugar de despacho de la mercancía. Una vez el conteiner llegue a Puerto de Buenos Aires, se pagan los gastos locales del puerto, ya incluido en el pago al agente encargado del Round Trip.

Para finalizar el proceso, la empresa contratada para recoger la mercancía vendida y colocarla en puerto, recibe la documentación de entrega de los productos, y a partir de allí, cualquier gasto o responsabilidad sobre la venta, corren por cuenta del cliente, entendiendo que el transporte asignado será siempre la cara visible final con los clientes, estos deben cumplir estándares de buena imagen, limpieza de los equipos y generar todas las condiciones de seguridad.

Resumen costos varios

Conceptos	**U$D**
Costos Cuero Crudo	50,00
Flete de Frigorifico Friar a Curtidos Reconquista SRL	1,00
Proceso y paletizado. (Incluido los Costos Fijos y Costos Variables)	32,00
Flete de Curtidos Reconquista SRL a Frigorifico Friar	1,00
Flete transporte Round trip (Buenos aires – Reconquista – Buenos aires) incluidos Gastos Locales	6,00

Fuente: Sr. Carlos Nardelli, Gerente General

4.3. ANALISIS DE RESULTADOS

A continuación, se evaluará la operatoria y el desempeño de la empresa Curtidos Reconquista SRL, como empresa exportadora de cuero de curtido en vegetal a Dalla Texas, EEUU durante 2020-2022, habiendo obtenido todos los datos, a través de un proceso metodológico descrito anteriormente, además de toda la documentación brindada por el dueño y gerente general de la compañía.

La empresa decidió exportar incurriendo en gastos locales, variando mínimamente los gastos variables. Esto debido a que la empresa ya poseía el espacio adecuado para la producción y el almacenamiento del antes y del después de exportar. No siendo necesario incurrir en gastos para almacenar, ya que gozan de un galpón propiedad de la empresa en estudio, cuyo fin fue destinado desde su principio para la función de acopiar los productos ya paletizados, organizados y listos para la entrega al cliente.

Los movimientos que incrementaron gastos, previo estudio, fueron el flete que correspondía a la movilización de la materia prima, entiéndase “Transportación del cuero crudo de Frigorifico Friar-Curtidos Reconquista SRL”, y el flete que correspondía a la movilización del producto ya listo para la venta, entiéndase “Flete de planta al galpón de Almacenamiento”. Los movimientos de mercancía o del stock generaron un incremento de gastos, por la paralela y progresiva producción y venta al exterior del cuero de curtido vegetal.

Evidentemente el incremento de producción permite conseguir los objetivos de la empresa, marcados con mayor eficiencia y en mayor grado, provocando un gran ahorro de costos, dado que brinda la posibilidad de deshacernos de aquellos elementos que no son precisos para lograr los objetivos que se han trazado. Por ello, las actividades de la producción que no serían más que la fabricación, el transporte, el almacenamiento y la comercialización, sirve para acercar un bien o servicio y que éste pueda satisfacer las

necesidades de los consumidores. En el caso puntual de Curtidos Reconquista SRL, a consumidores en el exterior.

El objetivo de la empresa en estudio, fue incrementar la producción de manera organizada, que permitió abarcar mercados estadounidenses, lo más rápido posible, y así poder equilibrar la demanda local, que venía golpeada por una pandemia que empujo a la economía mundial, a un cese casi completo de actividad. De esta baja productividad, se derivaba falta motivación, desencadenando unas de muchas consecuencias, como por ejemplo el aumento a los costos por faltas injustificadas o la alta rotación de personal, afectando globalmente cualquier empresa.

La administración de Curtidos Reconquista SRL estudió en su momento, y desde un estricto punto de vista económico, el factor de producción como un elemento estructural del proceso productivo. Asimismo, el innegable deseo de mantener la producción para satisfacer necesidades de sus clientes locales y expandirse a tierras extranjeras, con la habilidad y capacidad que una empresa debe tener, organizando tierra (recursos naturales), trabajo (esfuerzo laboral) y capital (cualquier cosa que se utilice para hacer algo más) y generar valor.

Siguiendo con el análisis de los datos, el exportar trajo consigo ingresos que superan los gastos, obteniendo beneficios pre establecidamente planteados en el estudio, donde la organización aspiró conseguir y perfeccionar el ingreso por ventas, a través del aumento de producción, utilizando la técnica de exportar los productos a los Estados Unidos.

Reporte Semestral de Ingresos por Ventas (2019 / 2022)

	2019		2020		2021		2022	
	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem
Ingresos por Ventas en U$D	150.000,00	190.000,00	40.000,00	150.000,00	280.000,00	400.000,00	440.000,00	480.000,00
Ventas en KG	20.000	25.333	5.333	20.000	37.333	53.333	58.667	64.000
Gastos de Rountrip en U$D	$ -	$ -	$ -	$ -	5.000,00	7.000,00	8.000,00	8.000,00

Fuente: Sr. Carlos Nardelli, Gerente General

Tomando en cuenta que fue en el año 2020 el inicio de las exportaciones a los EEUU, cabe acotar que hubo una fuerte caída en el primer semestre del mismo año debido a la pandemia. Los ingresos por ventas que se hicieron en el lapso del primero semestre del año 2019 y el segundo semestre del año 2020, se utilizó stock ya existente, es decir, la producción se mantuvo para sostener las ventas locales y la frecuencia de compra de materia prima.

La evolución de los ingresos por ventas, según indica el cuadro anterior, expresados en dólares (U$D) reflejan un incremento, cuando se compara el primer semestre del año 2019 sin exportaciones, y el primer semestre del año 2021 ya exportando a EEUU, además la cantidad en kilogramos de producción Es decir, de 150.000 U$D a 280.000 U$D, se registra un aumento de 86,67% sobre los ingresos por ventas, proporcional a las ventas por kilogramo. El resultado es positivo ya que los ingresos superaron a los gastos, y por ende hay beneficios.

Conclusiones.

Una vez finalizado el estudio de caso, gratamente se puede expresar que la presente investigación arrojo resultados, que después de examinados, permiten analizar las exportaciones hacia Dallas Texas, Estados Unidos, de la empresa "Curtidos Reconquista, SRL" entre los años 2020 al 2022.

En referencia a ello, el primer objetivo específico, se logró identificar la incidencia que produce exportar, en la capacidad de producción, la actualización tecnológica y crecimiento de la empresa Curtidos Reconquista, SRL al generar nuevos ingresos por ventas. El análisis del proceso de venta ayudaron a la fuerza de ventas como tal, a comprobar si las decisiones que se tomaron en su momento de exportar, habían sido las adecuadas. Todo este proceso llevo a identificar nuevas estrategias en ventas, así como mejorarlas y expandirlas. Como resultado, se generaron más ingresos por ventas.

Curtidos Reconquista SRL aplicó los tres pasos fundamentales al momento de exportar, que incluyó dentro del proceso de administración de venta, la planificación, la ejecución y la evaluación. Los dueños de la empresa en estudio trazaron hojas de ruta que reflejaron los diferentes desafíos que estaban afrontando, respondiendo con claridad qué se iba a exportar, cómo lograría exportarse los productos, a donde y a quien. Fue momento de poner en práctica lo planificado. Al ejecutar lo plasmado en la hoja de ruta, era importante ser constantes y disciplinados, ya que esta parte del proceso, arrojaba diferentes escenarios de pruebas y errores. Al final, evaluar los resultados de las exportaciones realizadas al inicio, a través de una comprobación que todo lo planificado se estaba cumpliendo.

Con respecto al objetivo de describir los requisitos legales y aduaneros en el país de origen Argentina, el equipo de venta junto a los dueños, lograron conocer a través del

Despachante de Aduana, todo lo relacionado a exportaciones. Al contratar un especialista, sus servicios incluían asesoramiento en Comex, servicio logístico local e internacional, además del proceso con soluciones en el tratamiento de documentos en importaciones y exportación. La información para exportadores específicamente de curtiembres más relevantes, era estar inscriptos en la entidad autorizante, cámaras de comercio, Dirección General de Administración (DGA), Dirección General Impositiva (DGI), El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), bancos, etc.

En cuanto al siguiente y último objetivo específico, que planteaba explorar logística de distribución hacia el puerto de Argentina y la documentación necesaria, constituyó un proceso continuo y preparado a través del equipo de ventas, el cual encontró la forma de captar compradores o clientes en el extranjero, y desarrollar negociaciones acorde a lo deseado. Todo esto sin abandonar el mercado local o las carteras de clientes de Argentina.

Cabe destacar que la era digital que se vive, permite dejar atrás lo tradicional, y utilizar herramientas de gestión de relaciones con clientes, a través de plataformas diseñadas justamente para ayudar a las empresas a administrar y mejorar sus relaciones con los clientes. Estos programas permiten tener en un mismo sitio todos los contactos, las conversaciones se ha mantenido con ellos y la fase de la venta en la que se encuentran.

Ahora bien, por más buenos que sean los productos a exportar, si falla algún punto del proceso de venta todo el tiempo, dinero y esfuerzo invertidos habrán sido inútiles. Por eso, cuando todo el equipo trabaja unido y sabe cuál es su papel, la empresa gana en competitividad y está bien encarrilada hacia el éxito. Una mayor producción, or exportaciones, permite (aunque no garantiza) un aumento del ventas. En el ámbito de la Curtidos Reconquista SRL, si todo se mantiene de manera constante, y la producción aumenta por causas de las exportaciones, la empresa es más rentable. En pocas palabras, el

resultado de las exportaciones, que se realizaron con la finalidad de conseguir ingresos por ventas, alcanzaron los objetivos de la organización de expandirse al extranjero.

Cuanto menos tiempo se invierte en la adquisición de nuevos procesos, en este estudio de casos el proceso de exportar, que den los resultados que se quieren obtener, es decir mayor ingresos por ventas, será mucho mayor el carácter productivo del sistema global que se emplea en Curtidos Reconquista SRL, específicamente en el área de ventas definiendo a los clientes ideales, con estrategias de marketing adecuadas, con posibilidades de estudiar las competencias locales e internacionales y evidentemente aumento en el margen de ganancias. Los informes indican que el esfuerzo realizado fue el adecuado para que la empresa en estudio crezca.

El analizar e investigar todos los factores en el proceso de exportación, fue una inversión tanto para la empresa, como para todos los productos que se desarrollan en ella, colaborando a mejorar el valor añadido, anticipando tendencias en todos los mercados, permitiendo diversificar riesgos y no depender solamente del mercado local, ampliando la facturación, conociendo nuevos mercados, nuevas oportunidades y nuevos retos. Y lo más relevante, la globalización de los productos y su marca, a través de clientes potenciales.

Bibliografía

Alban M., Vizcaino G. Y Tinajero F., «La gestión por procesos en las Instituciones de Educación Superior.,» UTCIENCIA, pp. 140-149, 06 2017.

Alegre, Luis y otros, 2000, Fundamentos de Economía de Empresa: perspectiva funcional, Barcelona, segunda edición, Ariel Económica Editores.

Appleyard, D. R. & Field, A. J. (2001). Economía Internacional (4ta. Ed.), Colombia: Mc Graw Hill, 2003.

Arias (2006). El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica. Caracas. Venezuela. Quinta edición Ampliada y corregida. Editorial Espíteme.

Arnal, J. (2017). Metodologías de la investigación educativa. Barcelona: Editorial UOC.

Arthur Andersen, 1997, Diccionario Espasa: Economia y Negocios, Madrid, Editorial Espasa Calpe.

Bordera (2012). El Blog de Manu Bordera. Obtenido de David Ricardo y la ventaja comparativa: http://www.manubordera.com/david-ricardo-y-la-ventaja-comparativa

Corominas, J. (1961). Breve Diccionario Etimológico De La Lengua Castellana (3ra. Ed.), España: Ed. Gredos Sa, 1987.

Facundo Sonatti. 2017. Motivar, Buenos Aires, Nº 172, pág. 38-39. Carne y subproductos bovinos. El cuero, un negocio de más de US$ 1.000 millones al año. facundo@motivar.com.ar , www.produccion-animal.com.ar

Fernández-y-Fernández, C. &. Q. M. J. «Reducciones temporales para convertir la sintaxis abstracta del diagrama de flujo de tareas no estructurado al álgebra de tareas.,» Revista electrónica de Computación, Informática, Biomédica y Electrónica, p. 4, 2015.

Friedman, Lawrence y Furey Timothy, 2000, Canales de Venta, México, Primera Edición, Pearson Edición.

Garafalo, Gene, 1998, Guía Práctica para Ventas y Marketing, México, Primera Edición, Prentice Hall.

Gitman, Lawrence J. (2003) Principios de Administración Financiera, Pearson Educación, México.

Hernández Sampieri R., Fernández Collado C. y BAPTISTA Lucio P. (2006) Metodología de la Investigación. 5ta. Edición. México: Mc Graw Hill. PARTE 1: Los Enfoques cuantitativos y cualitativos en la investigación científica.

Hurtado (2010). Metodología de la Investigación, guía para una comprensión holística de la ciencia. Cuarta edición. Quirón Ediciones. Bogotá-Caracas.

Leamer, E. E. (1995). The Heckscher-Ohlin Model In Theory And Practice. Princeton Studies In International Finance, No. 77, Ed. Princeton.

Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S. & Coudounaris, D. N. (2010). Five Decades Of Business Research Into Exporting: A Bibliographic Analysis. Journal Of International Management, 16, Pp. 78-91.

Lobejón, L. F. (2001). El Comercio Internacional, Madrid: Ed. Akal Sa.

Mankiw, N. G. (2007). Principios De Economía (4ta. Ed.), Madrid: Ed. Thomson.

Nolano Roberto (2.013). Apuntes de cátedra www.Cueronet.com / Curtientes vegetales

Panagariya, A. (2008). Heckscher-Ohlin Model. Ed, Princeton University Press, Pp. 591-597. Disponible En: Http://Press.Princeton.Edu/Chapters/S2it3_8736.Pdf

Pedro Schwartz (2001). "Competencia perfecta o libre competencia", en Angel M. García-Tuñón, compilador: Economía y Derecho ante el siglo XXI. Lex Nova, Valladolid.

Plan de Negocios de Exportación, Bancomext, 2016. https://www.comoimportarenargentina.com.ar/exportacion/

Ricardo, D. (1817). Principios De Economía Política Y Tributación. Capítulo Vii Sobre Comercio Exterior. México: Ed. Fondo De Cultura Económica, 1993.

Salvador, Claudio. Historia de la industria Curtidora Argentina. 2013. Editorial Dunken. Buenos Aires. (LA INDUSTRIA DEL CUERO EN LA REPUBLICA ARGENTINA, de Félix de Ugarteche - Buenos Aires - Editó Canals – 1927) .

Sánchez, Carlos (2020). Normas APA – 7ma (séptima) edición. https://normas-apa.org/

Smith, A. (1776). Una Investigación Sobre La Naturaleza Y Las Causas De La Riqueza De Las Naciones. Libro Iv. De Los Sistemas De Economía Política. Capítulo Vii. España: Ed. Tecnos, 2009

Tamayo y Tamayo M, (2002-2004). El proceso de la investigación científica, Balderas, México. Editorial Limusa. 4ta edición.

Wernerapazaunt Blogspot. http://wernerapazaunt.blogspot.com/2014/10/proceso-de-curtido-y-acabado-de-cuero.html

Anexos

ANEXO 1: REPORTE DE VENTAS

Iturraspe 1025 - Reconquista, Santa Fe, Argentina
Razón Social: Curtidos Reconquista S.R.L - CUIT 33-70715633-9

Reporte Semestral de Ventas (2019 / 2022)

	2019		2020		2021		2022	
	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem
Ventas de Skirting en U$D	150.000,00	190.000,00	40.000,00	150.000,00	280.000,00	400.000,00	440.000,00	480.000,00
Ventas en KG	20.000	25.333	5.333	20.000	37.333	53.333	58.667	64.000
Gastos de Rountrip en U$D	$ -	$ -	$ -	$ -	5.000,00	7.000,00	8.000,00	8.000,00

Fuente: Sr. Carlos Nardelli, Gerente General

Aclaración: Se tuvo una fuerte caída en el primer semestre del año 2020 debido a la pandemia. Las ventas que se hicieron fueron solamente de Stock que se tenía.

En 2020 se comenzó con las exportaciones a Texas, EEUU

ANEXO 2: PRECIO POR UNIDAD DE SKIRTING

Iturraspe 1025 - Reconquista, Santa Fe, Argentina

Razón Social: Curtidos Reconquista S.R.L - CUIT 33-70715633-9

Precio por unidad de Skirting

Conceptos	USD
Costos Cuero Crudo	50,00
Flete de Frigorífico Friar a Curtidos Reconquista SRL	1,00
Proceso y paletizado. (Incluido los Costos Fijos y Costos Variables)	32,00
Flete de Curtidos Reconquista SRL a Frigorífico Friar	1,00
Flete transporte Round trip (Buenos aires – Reconquista – Buenos aires) incluidos Gastos Locales	6,00

Fuente: Sr. Carlos Nardelli, Gerente General

ANEXO 3: FORMATO DE ENTREVISTA

Fecha:	14/11/2022
Nombre del entrevistado:	Mauro
Nombre del entrevistador:	

1. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el cargo de despachante de aduana?	Trabajo hace 15 años en diferentes estudios.
2. ¿Qué hace un Despachante de Aduana? Explique brevemente.	Es el nexo entre Aduana y cliente
3. ¿Qué tipo de servicios realizan los despachantes de Aduanas?	Asesoramiento en Comex, servicio logístico local e internacional. Soluciones en el tratamiento documental en importaciones y exportaciones.
4. ¿Conoce, o ha tenido la oportunidad de trabajar con exportaciones de cuero vacuno o algún producto similar?	Hemos realizado alguna operación de productos similares al cuero.
5. ¿Considera factible exportar cuero vacuno?	Si.
6. ¿Exportar un producto como cuero vacuno, arrastra limitantes relevantes?	El exportador / curtiembre debe estar inscripto en la entidad autorizante
7. ¿Dentro de las funciones del despachante existe la interacción con entes públicos y/o privados? De ser así, ¿cuáles son?	Cámaras de comercio, DGA, DGI, Senasa, Bancos, etc
8. ¿Tiene información de las tasas/aranceles a pagar para exportar cuero vacuno?	No tiene derechos de exportación. 1.5% reintegro
9. ¿Maneja información sobre disposiciones legales necesarias para exportar cuero vacuno a la ciudad de Texas, en los Estados Unidos?	No.
10. ¿Tiene alguna información o sugerencia con respecto a la exportación de cuero vacuno?	El producto es de un alerta constante de aduana, debido a que tiene antecedentes de fraude y delitos graves en la región.