



FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA
Y RELACIONES INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Universidad Nacional de Rosario

Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales

Escuela de Relaciones Internacionales

Licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales

TRABAJO FINAL INTEGRADOR

“Exportación de Ruedas de Aluminio para Camión al Mercado Chileno”

Alumna: Lelli Virginia

Tutor: Lic. Osvaldo Musto

Rosario, 10 de Junio 2023

DEDICATORIA

A mis padres por haberme dado la vida y guiarme por el buen camino para llegar hasta esta instancia tan importante en mi vida profesional.

A mis hermanas, amigas/os, familiares y compañeros de trabajo que también me acompañaron .

A todos mis compañeros de la corte 2020 que con mucho esfuerzo transcurrieron junto conmigo la Licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales.

Y por último a todos los profesores y personal del Postítulo que dedicaron su tiempo en su gestión.

AGRADECIMIENTOS

La autora expresa su agradecimiento a:

Lic. Osvaldo Musto, Director del Postítulo y

Coordinador del proyecto. Por su interés y apoyo en los aspectos técnicos del proyecto.

Universidad Nacional De Rosario – Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones

Internacionales. Por darme la oportunidad de realizar este sueño.

RESUMEN EJECUTIVO

1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Ruedas EB SRL es una empresa privada de capital nacional, fundada en el año 1996, que se dedica a la fábrica de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores NCP, fabricación de productos metálicos de tornería y matricería.

La empresa está integrada por 61 trabajadores, los cuales se organizan en una estructura que cuenta con tres niveles: Nivel Ejecutivo: Alta dirección y Gerentes, Nivel Mando Medio: Jefes, supervisores y profesionales, Nivel operativo: Personal operativo.

Su Planta Industrial se encuentra situada en Alvarado 421, Figuera de la provincia de Santa Fe.

Comienza a trabajar atendiendo las necesidades orientadas al mercado de reposición nacional. A partir del año 1999 se inicia en el desarrollo de ruedas para proveer a las distintas categorías de competición automovilística del país. Uno de los primeros desarrollos dónde Ruedas EB tomó un rol protagónico para la rueda de la categoría TC2000, campeonato de automovilismo de velocidad que se disputa con automóviles de turismo en Argentina desde el año 1979, reformulada en 2012 a Súper TC 2000 y volviendo a llamarse TC 2000 en 2022.

Era reconocido como una de los principales campeonatos de automóviles de turismo en América Latina.

La empresa cuenta con importantes productos con altos estándares de calidad mediante la aplicación de tecnología y las buenas prácticas productivas en tanto componentes fundamentales que permitan alcanzar la fidelización de los clientes, el desarrollo técnico profesional de los colaboradores y el progreso activo en la comunidad dónde están insertos.

El principal competidor internacional es China quien ofrece mejores precios debido a la mano de obra barata.

La oportunidad se detectó en el mercado Chileno por ser en los últimos años uno de los países con más alto porcentaje de importaciones de autopartes incluidas Ruedas de Aluminio para Camión; Además, por ser miembro asociado al Mercosur (Mercado Común del Sur) los

productos argentinos pueden ingresar con arancel 0%, así como también la reducción de costos para el traslado de dicha mercadería.

La mejor forma de ingresar al mercado Chileno va ser a través del responsable del sector de comercialización de la empresa que conozca los aspectos legales y económicos, además se encargará de las operaciones, distribución y promoción del producto.

El transporte internacional será por vía terrestre ya que tiene fuerte impacto entre los países limítrofes. Este es el caso de Argentina y Chile que comparten 5.308 km de frontera terrestre, una de las 10 más extensas del mundo, con una barrera natural como la cordillera de los Andes.

El producto puede tener dificultades para adaptarse rápidamente a los cambios, la existencia de mercados competitivos y más exigentes, desconfianza en los consumidores y problemas en el estado de entrega del mismo.

Financieramente la empresa se considera capaz de incrementar paulatinamente las exportaciones de ruedas no solo de Aluminio para camión sino para otros tipos de automóviles a Chile, otorgando crédito a través de los medios de pagos del comercio internacional.

Misión: La empresa EB SRL es 100% Argentina elabora productos innovadores y de gran necesidad con el fin de hacer su marca un éxito a nivel mundial.

Visión: Convertirse en el líder de la producción y venta de Ruedas de Aluminio Para todo tipo de automóviles ampliando su mercado con la mejor calidad internacional y promoción de su producto.

Objetivo: Satisfacer completamente la demanda del mercado local e internacional para poder lograr incrementar sus ventas a finales del año 2023.

2. PRODUCTO Y SERVICIO

La empresa Ruedas EB SRL administra todas sus acciones para la conservación del medio ambiente mediante un sistema de gestión ambiental que se encuentra certificado bajo la norma ISO 14001:2004. Se compromete a cumplir con los requisitos legales aplicables, así como los

requisitos de los sistemas de gestión de la calidad y ambiental, enfatizando el compromiso con la prevención de la contaminación y la mejora continua.

Además, de reforzar el compromiso con el medio ambiente, la empresa ha obtenido en el año 2009 el certificado del programa provincial de producción más limpia, en este sentido, cumple con las expectativas generadas por sus clientes y por los entes actuales de regulación legal.

En la actualidad, fabrica llantas de aluminio para camión (y ómnibus) con las siguientes medidas: 6" x 17.5", 8.25" x 22.5", 9" x 22.5" y 11.75" x 22.5".

Las ruedas van colocadas en bolsas y embaladas en cajas con sus tarjetas de identificación, luego las cajas son colocadas en pallets o tarimas para su distribución.

Elaboró ruedas de aleación liviana con el objeto de llegar a ser una fábrica modelo; en tal sentido, adquirieron máquinas y equipos de última generación que permitieron alcanzar niveles de calidad de producto acordes con las exigencias del mercado.

La República de Chile es un importante destino para las exportaciones argentinas, al no poseer una industria automotriz, depende exclusivamente de proveedores externos, siendo los mismos abastecedores del mercado local, tanto en automóviles como autopartes.

Las principales autopartes importadas por Chile corresponden a productos de los segmentos, ruedas, neumáticos y cámaras, motores y sus componentes, otras piezas, volantes, columnas y cajas de dirección, entre otros.

Este mercado se caracteriza, por ser un mercado netamente importador, lo cual puede verse en la cantidad de marcas y modelos comercializados en el país. Este proceso de competencia induce a una baja, de la composición de los precios, en lo que se refiere a los vehículos pero también en las autopartes.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO

La empresa EB SRL exportará 1000 Ruedas de Aluminio para Camión de 22.5x11.75" empaquetadas en cajas cartón.

Precio que pagará el importador \$47.668,79 por unidad.

ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE

La República de Chile es Miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el 1 de enero de 1995. Asimismo, forma parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) en el ámbito de la cual se han suscrito acuerdos de complementación económica, libre comercio y acuerdos de alcance parcial.

Actualmente, Chile cuenta con 26 acuerdos comerciales con 64 mercados, que representan el 86% del PBI mundial.

Desde el 1 de enero de 2006, existe libre comercio entre la Argentina y Chile para el intercambio de bienes del sector automotor. Por ello, como se demuestra en el detalle de las partidas arancelarias que se analizaron, todas llevan 0% de arancel de importación.

CANAL COMERCIAL

La compra se realiza directamente al sector de ventas de la empresa y no utilizan intermediarios.

La relación con los proveedores es de confianza, se formaliza a través de acuerdos de palabra “lealtad comercial”, se espera que éste no compita con el mismo cliente, vendiendo a consumidor final o importadores más pequeños. Se responde ante reclamos de calidad o garantías.

MEDIOS DE PAGO

En general todos los exportadores ofrecen crédito a los importadores desde 30 a 120 días, con precios diferenciados. También los mayoristas otorgan crédito a las tiendas, de hasta 90 días. Usualmente, el consumidor final abona de contado.

Se busca generar relaciones de largo plazo con los proveedores. Generalmente, el producto argentino es visto como un producto de calidad apreciada y precio relativamente aceptable.

FERIAS INTERNACIONALES DEL SECTOR

Expo Zero300 Expo Zero300 es una exposición cultural del mundo motor chileno, en la cual se dan cita los mejores profesionales y empresas relacionadas con este sector. Los expositores son: talleres preparadores, autos de competición, autos clásicos, motocicletas de competición, motocicletas clásicas, equipos deportivos de Rally, equipos deportivos de Dakar 4x4, marcas con sus últimos productos y diversas categorías del automovilismo (Expo Zero300, 2017).

Expo Zero300 Santiago de Chile tendrá lugar este año en las instalaciones del recinto ferial Espacio Riesco, desde el 13 al 15 de octubre de 2017.

La percepción de los productos argentinos, tanto por experiencia de compra como por expectativa, es sólo buena en relación a la calidad. Se considera que los precios deben mejorar para ser competitivos con otros orígenes posibles de productos, sobre todo los asiáticos.

4. ASPECTOS DEL MERCADO META

La República de Chile cuenta con una población de unos 18 millones de habitantes y concentra 6,3 millones aproximadamente, en el Gran Santiago (35% del total del país), lo que genera un fuerte polo de consumo para las exportaciones argentinas.

Si bien el intercambio comercial siempre ha sido, en menor o mayor medida, favorable a Argentina, no por ello cesa la fuerte competencia extranjera por dicho transporte. El último informe disponible es del año 2005, e indica que había 1.117 empresas con 14.351 vehículos argentinos con habilitación para cruzar la frontera y brindar el servicio con Chile, número que se había quintuplicado en menos de 10 años. (Fuente: CONASET/Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones de Chile).

El mercado automotriz ha tenido un constante crecimiento logrando alcanzar, en la actualidad, una proporción de un vehículo cada siete chilenos. Pero se estima que en pocos años se alcanzarán tasas de parque automotor similares a las de los países desarrollados.

A partir de la apertura de Chile a numerosos mercados internacionales se ha observado una modificación en la matriz de marcas presentes en el parque automotor.

A la fecha a través de los tratados de comercio firmados, Chile posee libre acceso a los principales mercados en el mundo, alcanzando más de 4.200 millones de personas distribuidas en los cinco continentes. Hasta la fecha se han suscrito 21 acuerdos comerciales con más de 50 países. Estos últimos incluyen China, Japón, Tailandia y Corea del Sur, quienes se transformaron en los principales proveedores de vehículos del país trasandino. Al final de los años 80 ingresaron con mucha presencia las marcas japonesas, que eran percibidas como productos de bajo precio y poco prestigio.

Con el paso de los años, la imagen de estas marcas fue mudando a la de productos de calidad por la confianza en sus componentes. Posteriormente, en la década del 90, ingresaron al mercado marcas surcoreanas y, finalmente, a mediados de los años 2000 ingresan los productos chinos. De esta manera, las marcas chinas ya cuentan con más de diez años de presencia en Chile. Las pioneras fueron Great Wall y Chery.

En 2014 se alcanzó el asombroso número de 27 marcas de ese origen en el mercado chileno. Nuevas exigencias medioambientales acortaron un poco la lista a partir de entonces, pero entre las salidas de unas y el ingreso de otras, las cifras de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), todavía registran 25 marcas al cierre del año pasado.

Lo que ha variado de manera mucho más significativa en la década de presencia de marcas chinas en Chile es la participación de mercado de ese origen en el total de las ventas.

Desde volúmenes muy bajos entre 2007 y 2008, hasta una cúspide de 11,3% en 2013. Así lo explicó Christian Freese, gerente de JAC Chile, la marca china más vendida en el país: “Claramente el costo ha ido en aumento en los últimos años, pero este aumento no ha sido solamente para las marcas de origen chino, sino que podemos ver un aumento generalizado en la industria. Esto se debe a la suba en el tipo de cambio, pero principalmente por la mejora en las prestaciones, equipamiento, materialidad, equipamiento de seguridad, etc.

De todas maneras, y pese a este aumento, las marcas de origen chino todavía siguen ofreciendo la mejor relación precio/equipamiento del mercado”.

Según el BCRA, las exportaciones argentinas a Chile ascendieron a U\$S 4.585 millones. De acuerdo a los datos del INDEC, Santa Fe participa en el 3% de la exportación total en divisas a Chile y los cereales, oleaginosos y subproductos poseen el 15% de ese total.

La evolución de las tarifas del transporte camionero para exportación en la última década, expresado en dólares por camión tipo semirremolque para un viaje simple (one way), con 25 toneladas de capacidad y 90 m³ (promedio). Se refieren a cargas generales, incluyendo cereales y oleaginosas, en bolsas o pallets y considerando embarques en las zonas del Gran Buenos Aires y del Gran Rosario, hasta el Gran Santiago, alrededores no mayores a 50 km. Debe remarcar que sobre esos valores siempre puede acordarse descuentos por volumen o frecuencia.

Según lo expresado, este servicio implicaría U\$S 190 millones en fletes de exportación solamente, sin trasbordos y con un tiempo de tránsito de 48 a 72 horas corridas (promedio), lo que posiciona a este servicio como el más solicitado a la hora de buscar buenos resultados logísticos en el comercio exterior con Chile.

Los componentes de los costos de los fletes no tienden a incrementarse sino, más bien, a mantenerse constantes e inclusive podrían, momentáneamente, descender en dólares.

Por último, cabe mencionar que si se divide el monto en dólares de exportaciones argentinas a Chile por el número de habitantes de ese país (exportaciones per cápita), un chileno promedio gastará U\$S 255 al año consumiendo productos argentinos, lo que lo posiciona como el extranjero que más consume nuestros bienes en el mundo.

5. REQUERIMIENTOS Y PROYECCIONES FINANCIERAS

Es importante realizar un análisis financiero del proyecto, en donde se evidencie los resultados significativos para el presente plan de negocios, que para lo cual se ha realizado con el propósito de analizar la viabilidad del proyecto de inversión.

El proyecto de exportaciones de Ruedas de Aluminio para Camión inicia con un plazo fijo otorgado por el Banco Santander Río a un valor de \$17.389.121,08 con una tasa fija de interés anual del 91% a 30 días por tres meses.

Para el segundo mes se estima un crecimiento del 10% incrementando tanto los ingresos como los egresos en un 10% y para el tercer mes 17% respectivamente.

Durante los tres meses, se realizará una exportación por mes, su respectivo cobro se hace a mes vencido, con el primer despacho los primeros días del mes y haciendo efectivo el cobro finalizando el mismo.

Calculo VAN/TIR para Exportación de Ruedas de Aluminio para Camión (Argentina-Chile)				
Año 2023				
		ENERO	FEBRERO	MARZO
Valor CIF	\$47.668.793,25			
Ganancias	\$30.279.672,17			
	\$17.389.121,08			
Saldo Inicial		\$0,00	\$18.689.827,34	\$20.087.826,42
Plazo Fijo Banco Santander Río a 30 días				
Inversión Inicial		\$17.389.121,08		
Interés Mensual		\$1.318.095,38	\$1.416.688,91	\$1.522.657,24
Gtos Bancarios (Sellados)		\$17.389,12	\$18.689,83	\$20.087,83
Flujo de Efectivo Financiero		\$18.689.827,34	\$20.087.826,42	\$21.590.395,84
Tasa Anual		91%	91%	91%
Tasa Nominal		7,58%	7,58%	7,58%
Variables para el Cálculo				
Valor Inicial	- \$17.389.121,08			
∑ (Flujo de efectivo financiero)	\$60.368.049,60			
Tasa de interés	0,1			
VAN (Valor Anual Neto)	\$37.490.924,01			
TIR (Tasa Interna de Retorno)	247%			

FORMULA =VAN(Tasa de Interés;∑Flujo de Efectivo)-Inversión Inicial

FÓRMULA =TIR(-Inversión Inicial:∑Flujo de Efectivo)

Se ha determinado un Valor Actual Neto (VAN), este término se define como la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de efectivo esperados del proyecto o flujo de efectivo financiero, deducido el valor de la inversión inicial, para lo cual el VAN del presente proyecto es de \$37.490.924,61 siendo este mayor a 1, determina directamente que el proyecto es rentable.

Teniendo en cuenta otro indicador para la evaluación del presente proyecto, se encuentra la Tasa Interna de Retorno (TIR), la cual es la tasa de descuento que hace que el Valor Actual

Neto de una inversión sea igual a cero. ($VAN = 0$). De acuerdo con la operación financiera se obtuvo una TIR real del 247% para el presente proyecto en donde el $VAN = 0$, lo que determina que es aconsejable llevarlo a cabo el proyecto.

Se puede determinar que en cuanto al análisis de mercado y financiero, el proyecto o plan de negocios presenta una viabilidad, no solo para invertir a corto plazo, sino que adicionalmente se puede proyectar a un largo plazo, en donde se podría asegurar una sostenibilidad, rentabilidad y crecimiento dentro del mercado, lo cual va ser atractivo para los inversionistas y así mismo para las compañías e industrias del sector convirtiéndose en una gran competencia dentro del mercado.

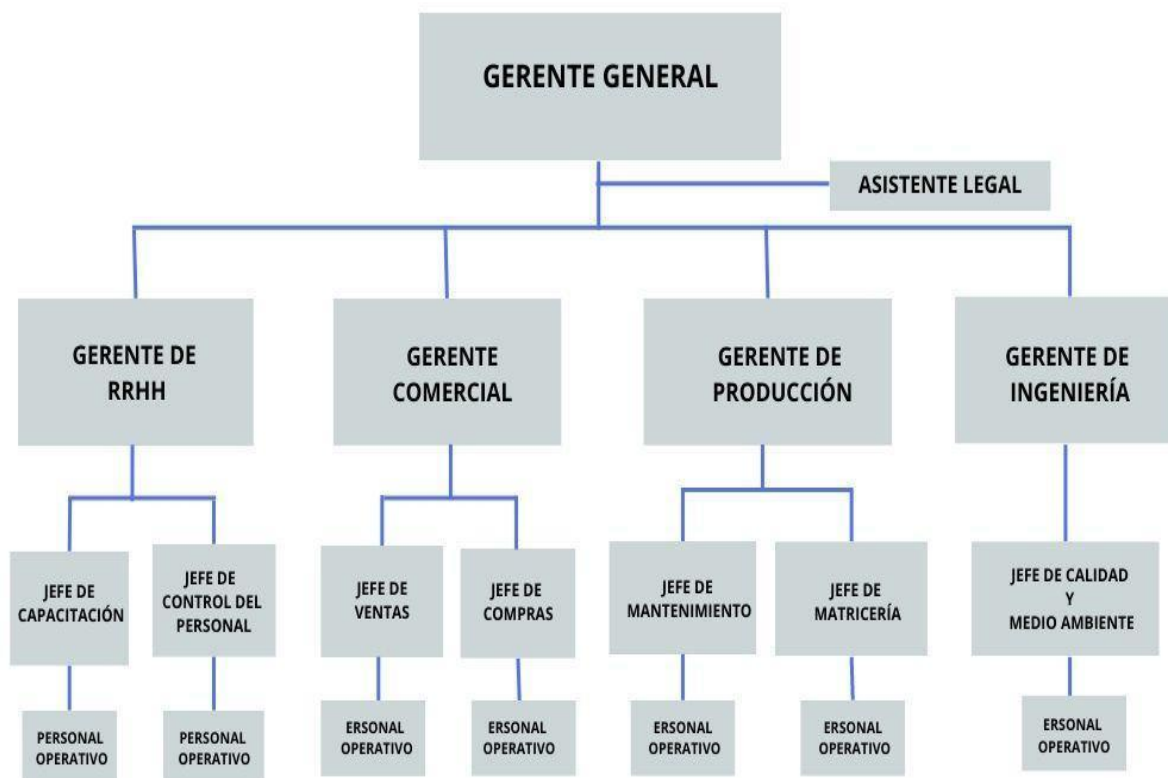
De acuerdo con cada uno de los aspectos y análisis presentados anteriormente, se puede evidenciar y definir que el proyecto de “Exportación de Ruedas de Aluminio para Camión desde Argentina a Chile” es viable para invertir y llevarlo a cabo, a través de inversores privados o por medio de otras entidad interesado en el proyecto. Es de mencionar, que no solo se podría llegar a percibir un beneficio económico, sino que adicionalmente se favorece la industria de autopartes en Argentina, debido al precio competitivo que ofrece la comercialización y adicionalmente productos terminados de alta calidad; permitiendo disminuir costos en cuanto a la producción e iniciar una nueva apertura de mercados en el exterior, aportando al crecimiento económico del sector.

ANEXO



La Empresa Ruedas EB SRL, es una empresa privada de capital nacional, fundada en el año 1996, que se dedica a la fábrica de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores NCP, fabricación de productos metálicos de tornería y matricería. Su Planta Industrial se encuentra situada en Alvarado 421, Figuera de la provincia de Santa Fe.

La empresa está integrada por 61 trabajadores, los cuales se organizan en una estructura que cuenta con tres niveles: Nivel Ejecutivo: Alta dirección y Gerentes, Nivel Mando Medio: Jefes, supervisores y profesionales, Nivel operativo: Personal operativo.



La empresa se dedica a fabricar productos con altos estándares de calidad mediante la aplicación de tecnología y las buenas prácticas productivas en tanto componentes fundamentales que permitan alcanzar la fidelización de los clientes, el desarrollo técnico profesional de los colaboradores y el progreso activo en la comunidad dónde están insertos.

Comienza a trabajar atendiendo las necesidades orientadas al mercado de reposición nacional. A partir del año 1999 se inicia en el desarrollo de ruedas para proveer a las distintas categorías de competición automovilística del país. Uno de los primeros desarrollos dónde Ruedas EB tomó un rol protagónico para la rueda de la categoría TC2000, campeonato de automovilismo de velocidad que se disputa con automóviles de turismo en Argentina desde el año 1979, reformulada en 2012 a Súper TC 2000 y volviendo a llamarse TC 2000 en 2022.

Era reconocido como una de los principales campeonatos de automóviles de turismo en América Latina.

Contaba con equipos oficiales de las filiales nacionales de Renault, Chevrolet, Honda, Ford y Toyota, entre otros, con sus respectivos modelos de calle modificados adecuadamente para la competición automovilística, y con pilotos de primer nivel a nivel nacional y algunos extranjeros. Ya en el año 2002 se incursiona en la entrega de piezas a la industria Terminal siendo los principales clientes Chrysler, Ford y General Motors. Finalmente, en el año 2006 se inicia en el desarrollo de ruedas para camiones y ómnibus.

Actualmente Ruedas EB abastece a distintos tipos de mercados: Industria Terminal (OEM), de reposición y/o deportivas (after market), como así también todos los equipos de Competición (TC, TC 2000, TC PISTA, TN CLASE 2, TN CLASE 3, TOP RACE, FORMULA RENAULT entre otros) y ruedas de camión y ómnibus en el mercado de reposición.

Ruedas EB S.R.L está certificada según las normas de calidad ISO/TS 16949:2009, ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004. Además, reforzando el compromiso con el medio ambiente, la empresa ha obtenido en el año 2009 el certificado del programa provincial de Producción más limpia, en este sentido, cumple con las expectativas generadas por sus clientes y por los entes actuales de regulación legal.

Sin embargo, a la fecha Ruedas EB presenta entre sus debilidades la falta de herramientas de gestión de Recursos Humanos, entre ellas, el sistema de evaluación de desempeño, cuando uno de sus objetivos estratégicos es el Desarrollo del Personal.

Persona de contacto: Franco Casadedio, responsable de calidad de la empresa.

Página web: www.ruedaseb.com.ar

Instagram: @ruedaseb

Facebook: Ruedas EB SRL

Elabora ruedas para el mercado nacional e internacional, exportando en algunas ocasiones desde el año 2003 las ruedas deportivas a Chile, Brasil, Venezuela, Colombia, Ecuador y México. La compañía cuenta con 4 líneas de productos: ruedas deportivas, de competición, originales y ruedas de aluminio para camión o autobuses.

La modalidad de comercialización que desarrolla la empresa es de forma indirecta.



Ruedas EB: Orgullo Nacional - El Borne - elborne.com.ar



Ruedas EB: Orgullo Nacional - El Borne - elborne.com.ar



Ruedas EB: Orgullo Nacional - El Borne - elborne.com.ar

Elaboró ruedas de aleación liviana con el objeto de llegar a ser una fábrica modelo; en tal sentido, adquirieron máquinas y equipos de última generación que permitieron alcanzar niveles de calidad de producto acordes con las exigencias del mercado.

Producto seleccionado para desarrollar el plan de internacionalización

Ruedas de Aluminio para Camión: En la actualidad, fabrica llantas de aluminio para camión (y ómnibus) con las siguientes medidas: 6" x 17.5", 8.25" x 22.5", 9" x 22.5" y 11.75" x 22.5".

Las ruedas van colocadas en bolsas y embaladas en cajas con sus tarjetas de identificación, luego las cajas son colocadas en pallets o tarimas para su distribución.



La fabricación de una pieza tipo desarrollada, se conforma de nueve (9) procesos principales

1- Proceso de Fusión: En esta etapa se realiza la preparación del aluminio en Hornos de fusión a gas, para luego transferir el mismo a los hornos de las máquinas inyectoras. Las materias primas intervinientes son:

Aleación Aluminio – Silicio (ALSI 11)

Aleación Aluminio – Silicio (ALSI 7)

Retorno

El proceso comienza con la carga del horno con la aleación previamente aprobada, la carga del horno es conformada con un 100% de lingotes de aluminio, o con un mínimo de 80 % de lingotes y un máximo de 20 % de material de retorno.

Una vez fundido el material a los 700 ° C aproximadamente se mantiene el baño líquido durante 25 minutos en reposo como máximo.

Luego se efectúa el escoriado del baño líquido y se extrae una muestra de la colada para realizar el análisis químico correspondiente, una vez aprobada la colada por Laboratorio se libera la misma y se traspa a la cuchara de transferencia.

2- Proceso de Desgasificado: En esta etapa se eliminan los gases originados en el proceso de fusión. Se traspa el baño líquido aprobado, del horno de fusión a la cuchara de transferencia (previamente calentada) sostenida por el auto elevador, luego en la cuchara misma se realiza el Desgasificado. Cumplido el desgasificado; se controla la temperatura y se efectúa el escoriado de la superficie de la cuchara para luego traspasar el aluminio al horno de la Inyectora.

3- Proceso de inyección: Ya con el horno cargado se coloca un filtro en la matriz y se acciona la máquina inyectora para dar comienzo al ciclo de inyección, que en forma automática y en un tiempo determinado, inyecta material a la matriz que conforma la rueda.

Una vez terminado el ciclo de llenado – enfriamiento – apertura, de la máquina; se coloca el receptor en la posición de extracción en donde la rueda caerá sobre ésta, al desprenderse automáticamente de la matriz. Luego se enfría la rueda en una cuba de agua y se realiza una inspección visual. Ya con la rueda inspeccionada se realiza el rebabado sobre el material sobrante en la zona del diámetro exterior, pestaña y frente que se origina en la inyección, para después grabar por acuñado en el interior de la rueda la fecha, el número de colada y el número de máquina. Por último, se envían las ruedas al sector de Control de Rayos X por medio de canaletas.

4- Proceso de Control de Rayos X: En esta etapa del proceso se controla la porosidad interna de las ruedas, cada zona de la rueda tiene un Nivel de aceptación máximo mediante la Norma EMS – ME. 1520 según ASTM E155. Una vez aprobada la rueda, se envía la misma al sector de Corte de Mazarota por medio de canaletas.

5- Proceso de Corte de Mazarota: Cuando llega la rueda el operario del sector la coloca sobre el anillo centrador de la máquina agujereadora donde se la agujerea según los diámetros establecidos. Luego el operador controla que la rueda esté libre de mazarota.

6- Proceso de Mecanizado: En esta etapa la rueda pasa por cinco (5) máquinas donde se le realizan distintas operaciones. Primero pasa por dos (2) tornos de mecanizado numéricos donde le saca material en las distintas zonas de la rueda, después se le realiza el control de hermeticidad para verificar que no esté pinchada dicha rueda y se le realizan los agujeros de fijación y el agujero de válvula mediante Centros de mecanizado numérico, para luego pasar por unas canaletas donde son pulidas y limadas.

7- Proceso de Lavado: Esta instancia consiste en desengrasar la rueda de todo el aceite incorporado en el proceso de mecanizado para poder llegar al proceso de pintado en buenas condiciones. Primero se la somete en una cuba de agua caliente con jabón unos 3 minutos, luego se la enjuaga en otra cuba con agua para poder sumergirla en otra cuba con mordiente en donde se le provee resistencia a la corrosión y les da adherencia a las pinturas. Por último, se seca la rueda y se la coloca en canaletas que se dirigen a la cabina de pintura.

8- Proceso de Pintura: Esta etapa es el cuello de botella de todo el proceso de fabricación de ruedas de aleación. Primero se le da pintura en polvo a la rueda y es curada por treinta minutos en el horno de curado, luego se la deja enfriar y se le da pintura líquida, por último, se le da pintura en laca donde es curada de la misma manera que la operación anterior.

9- Proceso de Embalaje: Este es la última etapa del proceso donde se le realiza la inspección final a la rueda y se la embala en cajas de distintos tamaños según los diámetros de dichas ruedas, para ser almacenadas en el sector de Despacho.

La empresa Ruedas EB SRL administra todas sus acciones para la conservación del medio ambiente mediante un sistema de gestión ambiental que se encuentra certificado bajo la norma ISO 14001:2004. Se compromete a cumplir con los requisitos legales aplicables, así como los requisitos de los Sistemas de Gestión de la Calidad y Ambiental, enfatizando el compromiso con la prevención de la contaminación y la mejora continua.

Precio en el Mercado Local

RUEDAS	GOMERÍAS	PÚBLICO (Precio sin IVA)
CAMIÓN 17,5 X 6"	\$ 10.900,00	\$ 20.900,00
CAMIÓN 17,5 X 6,75"	\$ 15.900,00	\$ 29.800,00
CAMIÓN 22,5 X 8,25"	\$ 23.000,00	\$ 30.500,00
CAMIÓN 22,5 X 9"	\$ 26.300,00	\$ 35.400,00
CAMIÓN 22,5 X 11,75"	\$ 30.700,00	\$ 40.600,00

Precio en el Mercado Internacional

El producto que se exportará serán 1000 Ruedas de Aluminio para Camión tamaño 22.5 X 11.75", en cajas de cartón. El costo de producción, se detalla en el siguiente cuadro:

Planilla de costos y precios de exportación	
1. Costos de producción	
Materia prima y materiales	\$ 7.200.000,00
Nacionales o extranjera adquiridas en plaza	\$ -
Extranjera (valor CIF)	\$ -
Importada en forma definitiva	\$ -
Importada en forma de admisión temporaria	\$ -
Mano de obra y cargas sociales	\$ 12.500.000,00
Gastos de fabricación	\$ 2.000.000,00
Gastos administrativos	\$ 100.000,00
Gastos de comercialización	\$ 100.000,00
Gastos financieros	\$ 100.000,00
Otros Gastos	\$ -
Subtotal rubro 1	\$ 14.800.000,00
2. Gastos de exportación	
Etiquetas, manuales, folletos, etc	\$ -
Acondicionamiento interiores	\$ -
Envases y embalajes	\$ -
Marcas, rótulos, etc	\$ -

Almacenaje	\$ -
Seguros interiores	\$ 25.000,00
Documentación para embarque	\$ -
Transportes interiores	\$ -
Muestras	\$ -
Gastos portuarios	\$ -
Alquiler de contenedor	\$ -
Verificaciones y demás gastos necesarios para el embarque	\$ -
Gravámenes específicos a la exportación	\$ -
Gastos despachante	\$ 150.000,00
Gastos no imponibles	\$ -
Gastos bancarios	\$ -
Gastos generales integrales	\$ -
Subtotal rubro 2	\$ 175.000,00
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 (Ley 23.018)	\$ -
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	\$ -
CT pre/exportación	\$ 14.975.000,00

7. Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB		
	%FOB	Monto
Derecho de exportación (ad valorem)	0,00%	\$ -
Comisiones bancarias	2,00%	\$ 931.682,22
Comisiones por intermediación	0,00%	\$ -
Honorarios del despachante de aduana	0,70%	\$ 326.088,78
Seguro de créditos	0,00%	\$ -
Garantías	0,00%	\$ -
Envíos para cubrir faltantes	0,00%	\$ -
Gastos no imponibles	19,00%	\$ 8.850.981,10
Otros gastos	0,00%	\$ -
Subtotal rubro 7	21,70%	\$ 10.108.752,10
8. Beneficios a las exportaciones cuya base de cálculo es el precio FOB		
Reintegros y reembolsos		
Reintegro de la NCM	0,00%	\$ -
Reintegro por intercambio compensado	0,00%	\$ -
Reintegro por reconversión productiva	0,00%	\$ -
Reintegro por envío al Área Aduanera Especial	0,00%	\$ -
Reembolso adicional por puertos patagónicos	0,00%	\$ -
Otros beneficios	0,00%	\$ -
Subtotal rubro 8	0,00%	\$ -
9. Utilidad		
	%	Monto
Utilidad	30%	\$ 13.975.233,31
Impuesto a las ganancias	35%	\$ 16.304.438,86
Acrecentamiento	54%	\$ -
Subtotal rubro 9	119%	\$ 30.279.672,17
10. Precio FOB		
Precio FOB		\$ 46.584.111,03
11. Flete internacional		
Flete internacional		\$ 150.000,00
Subtotal rubro 11		\$ 150.000,00
12. Seguro internacional		

	%	Monto
Seguro internacional	2,00%	\$ 934.682,22
Subtotal rubro 12	2,00%	\$ 934.682,22
13. Precio C&F, C&T, CIF		
Precio C&F, C&T, CIF		\$ 47.668.793,25
Precio C&F, C&T, CIF en US\$	Cotización: USD 1,00	\$ 209,00
		\$ 228.080,35
Precio C&F, C&T, CIF en Euro	Cotización: € 1,00	\$ 224,00
		\$ 212.807,11

MERCADO DE RUEDAS EN CHILE - SECTOR CLAVE

La República de Chile es un importante destino para las exportaciones argentinas de autopartes. Este mercado se caracteriza, por ser un mercado netamente importador, lo cual puede verse en la cantidad de marcas y modelos comercializados en el país. Este proceso de competencia induce a una baja, de la composición de los precios, en lo que se refiere a los vehículos pero también en las autopartes.

El mercado autopartista chileno se caracteriza por funcionar los mismos niveles de calidad que el resto de los mercados del sector, por lo cual pueden distinguirse cuatro niveles o categorías de repuestos que integran el mercado: 1- Genuino OEM (Original Equipment Manufacturer): Es la pieza original, envasada con marca y logo del vehículo y que se encuentra en los concesionarios de la marca; 2- Original: Pertenece al mismo grupo que los OEM pero el fabricante puede vender por su propia cuenta y su propia marca.; 3- Alternativos con certificaciones ISO y otras: Calidad equivalente al original pero no es proveedor de la fábrica; 4- Alternativos sin certificaciones: copias de piezas desarrolladas por proveedores sin certificaciones y que apuntan a un mercado más masivo y menores recursos.

Es menester que, durante los primeros años de vida del vehículo, suele utilizarse la garantía del mismo, por lo cual, los dos primeros tipos de piezas son los mayormente utilizados, no obstante, luego de vencida la garantía, la tercera y cuarta categorías comienzan a incorporarse al negocio. La diversidad de modelos existentes, requiere grandes inversiones de capital en stock, lo cual dependerá en gran medida, a su vez, del tipo de vehículos que estemos

analizando ya que el tipo de repuesto demandado, dependerá en gran medida de ello y del poder adquisitivo de su propietario. En general, las empresas comercializadoras chilenas, comercializan repuestos de tipo OEM así como también originales. Asimismo, no abarcan solamente el mercado automotor (tanto liviano como pesado) sino también al sector agropecuario y minero. Si bien puede haber variaciones respecto a la composición de las importaciones, es menester destacar que, entre los artículos importados más importantes del sector, se encuentran Ruedas, Neumáticos y Cámaras, Motores y sus Componentes, Otras Piezas, Volantes, Columnas y Cajas de Dirección, entre otros.

La República de Chile comercializa más de 48 marcas importantes y 1.500 modelos automotrices, cifra que lo convierte en uno de los países de mayor competitividad en este sector. Este factor se traduce en una baja en la estructura de precios, tanto en automóviles como en repuestos, en relación a Latinoamérica (Empresa Noriega, 2017).

Durante los primeros 3 años de vida de un vehículo (60.000 kilómetros aproximadamente), este se mantiene con servicio y repuestos originales por concepto de garantía. Por lo cual, recién a partir del cuarto año comienza el negocio del repuesto alternativo.

Debido a esa diversidad de modelos, se requiere grandes inversiones de capital en stock, el cual resulta muy difícil de manejar y además corriendo riesgos altos de obsolescencia. Es muy importante, dependiendo del tipo de vehículo y los años de antigüedad del modelo, considerar el tipo de repuesto a invertir en stock, ya que debe ir en directa relación la calidad y precio del producto con el poder adquisitivo del usuario (Empresa Noriega, 2017).

La República de Chile, al no ser productor de autopartes, depende exclusivamente de las importaciones para abastecer su mercado, por lo que debe obtener los productos de diferentes proveedores internacionales. Estas compañías corresponden a las marcas líderes del mercado y cuentan con distribuidores oficiales dentro del país.

Luego el importador o distribuidor comercializa las autopartes al comercio minorista, y estos al consumidor final. Cabe destacar que en la República de Chile, en muchos casos, dichas firmas importadoras poseen sus propias casas de distribución localizadas en diferentes regiones del país. Es decir, cuentan con su casa central y luego diferentes sucursales oficiales.

Según la última Encuesta Anual del año 2016 del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la región con el mayor parque automotriz fue la Metropolitana, con 1.968.954 vehículos (39,7% del total); seguida por el Biobío, con 538.580 unidades (10,9%); y por Valparaíso, con 521.646 unidades (10,5%). En tanto, la región con menos vehículos en circulación fue Aysén, con 37.854 unidades (0,8%). Sin embargo, como se puede evaluar en el listado de las empresas, los importadores y distribuidores localizan, por lo general, sus casas matrices en Santiago de Chile, pero a su vez tienen sucursales en todo el país.

En La República de Chile se consumen aproximadamente 180 000 toneladas de neumáticos al año, de las cuales solo el 17 % es destinado a un proceso de reutilización o reciclaje. Por ello, los neumáticos fuera de uso (NFU) son uno de los 6 productos priorizados en la Ley sobre Fomento al Reciclaje y Responsabilidad Extendida del Productor (Ley REP). Como parte de la implementación de dicha ley, se ha elaborado una propuesta de Reglamento, que fijará las metas de recolección y valorización de neumáticos fuera de uso, así como unas obligaciones asociadas para productores e importadores de esos productos en el país. Se prevé que 2021 sea el primer año en que comiencen a cumplirse las metas recogidas en dicho reglamento.

Metas de recolección y valorización

En lo que a las metas de recolección y valorización se refiere, la propuesta de Reglamento estipula que para 2021 los productores e importadores deberán recolectar la mitad de los NFU de un aro menor de 57 pulgadas y valorizarlos en una proporción del 25 %, que aumentará gradualmente al 90% para 2028. Respecto a los NFU con un aro igual o superior a 57 pulgadas se espera recuperar y valorizar el 100% de los mismos para el año 2026.

Sistemas de gestión

Los sistemas de gestión para recuperar los residuos son el eje articulador del nuevo andamiaje de valorización, y su principal responsabilidad es la contratación de servicios de recolección y valorización de los residuos de neumáticos mediante licitaciones abiertas. Estos sistemas deberán ser organizados por los fabricantes e importadores, y podrán ser individuales o colectivos, esto es, conformados por uno o más productores. El Reglamento establece cuatro

posibles opciones de valorización de los neumáticos: el reciclaje de material, que sería la opción más apropiada desde el punto de vista medioambiental, aunque el reciclaje del 100 % del material rara vez es posible; el recauchaje, que convierte los NFU en grano de caucho, un recurso con numerosas posibilidades como materia prima; la incineración en horno de cemento, que es la opción menos conveniente dado que determinadas sustancias presentes en los neumáticos, pueden generar riesgos medioambientales si no se tratan las emisiones; y la pirólisis, una solución con menos riesgos ambientales para convertir los residuos de neumáticos en combustible fósil.

Obligaciones asociadas

La propuesta de Reglamento también incluye diversas obligaciones para los actores integrantes del sistema de valorización, así como sanciones asociadas al incumplimiento de las metas propuestas. Entre dichas obligaciones destaca la obligación de los productores de comunicar a los distribuidores, gestores y consumidores la tarifa a través de un sitio web de acceso público.

Los gestores, por su parte, deberán contar con las autorizaciones correspondientes e inscribirse en el Registro de Emisiones y Transferencias de Contaminantes (RETC) al igual que deberán acreditar periódicamente que existe demanda para los productos obtenidos a través de la valorización de los residuos de neumáticos. Además, también se recoge la obligación de los comercializadores de neumáticos de recibir de parte de los consumidores, sin costo, en su establecimiento, una cantidad de residuos de neumáticos equivalente a la cantidad de neumáticos nuevos que estos hayan adquirido. Dichos neumáticos deberán ser recibidos por los sistemas de gestión sin mediar cobro alguno.

Entre las empresas del sector se encuentra la española Tecam Group, que diseña, fabrica y pone en marcha equipos adaptados especialmente a las necesidades de sus clientes para el tratamiento y valorización energética de residuos sólidos, líquidos o peligrosos.

Normativa de ingreso al mercado

Para el caso del mercado chileno, al ser la República de Chile miembro asociado del Mercosur, los productos argentinos pueden ingresar con arancel 0%. Asimismo, no se requieren licencias previas de importación ni registros. Solamente, es requisito que la empresa importadora tenga domicilio en Chile y se encuentre registrada como contribuyente en el Servicio de Impuestos Internos.

Entre la documentación que se debe presentar, figuran

- Factura comercial
- Conocimiento de embarque (o carta de porte, según corresponda)
- Informe de importación (para mercaderías que superen los U\$S 3.000 FOB). Debe dar su aprobación el Servicio Nacional de Aduanas de Chile.
- Declaración Jurada de Antecedentes Financieros.
- Póliza de seguros. (de no haber póliza de seguros, la Aduana toma como valor de aforo el equivalente al 2% del valor FOB de la mercadería para la determinación del derecho aduanero)
- Declaración Jurada de Admisión Temporal. (si la mercadería no se destina temporal o definitivamente en territorio chileno)
- Certificado de origen (a los fines de poder obtener los beneficios arancelarios correspondientes)

El IVA se abona en el momento de la importación y es del 19%.

Tendencias de consumo

De acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadísticas, (INE), existen en el país trasandino, unos 5,5 millones de vehículos, como puede verse en el gráfico siguiente:

En la Región Metropolitana, el parque de vehículos pasó de 1,3 millones en 2009 a 2,12 millones en 2018, siendo que concentra casi el 40% del mercado automotor del país. Luego le siguen, la región de Valparaíso con el 10% del total, la región de Bío Bío con el 8% y la

región de Maule, con el 7% del total. De acuerdo a la información obtenida por la Cámara Chilena de Comercio de Repuestos y Accesorios Automotrices, y a la información vista en el párrafo anterior, el grueso del mercado chileno de repuestos y autopartes, se concentra en la Región Metropolitana del país, por lo cual la mayoría de las empresas del rubro poseen sus casas matrices en la ciudad capital del país, si bien cuentan con sucursales en todo el país.

Como también se ha dicho, si bien el mercado del repuesto para vehículos livianos, es una parte importante del total del mismo, también lo constituyen piezas para vehículos pesados, tanto de carga como de transporte de pasajeros. Generalmente, las empresas de repuestos se especializan en la distribución de líneas de productos de una misma marca o bien de diferentes marcas.

Distribución de Autopartes en La República de Chile

De la distribución de autopartes en la República de Chile, puede decirse que se encuentra conformada por una cadena de cuatro eslabones: el proveedor internacional (en este caso, el exportador argentino); el importador/distribuidor; el comercio minorista; y finalmente, el cliente. Como se ha mencionado, la República de Chile no produce autopartes, por lo que depende exclusivamente de las importaciones para poder abastecerse. En general, estas compañías, son marcas reconocidas a nivel internacional, y que se relacionan con distribuidores oficiales a lo largo de todo el país. Asimismo, luego el importador o distribuidor, comercializa las autopartes al comercio minorista, quienes a su vez, toman contacto con el cliente final. Es menester destacar que, en muchos casos, son las mismas firmas importadoras quienes realizan la distribución de las autopartes en las distintas regiones del país, a través de sus propias filiales, es decir, desde su casa central, distribuyen a sus propias filiales en el resto del país.

Definición Arancelaria del Producto

La Posición Arancelaria del producto en análisis determinadas por el Nomenclador Común del Mercosur es la siguiente: **87. Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres: sus partes y accesorios.**

Regla aplicable al capítulo 87

- 1) Este Capítulo no comprende los vehículos concebidos para circular solamente sobre carriles (rieles).
 - 2) En este Capítulo, se entiende por tractores los vehículos con motor esencialmente concebidos para tirar o empujar otros aparatos, vehículos o cargas, incluso si tienen ciertos acondicionamientos accesorios en relación con su utilización principal, que permitan el transporte de herramientas, semillas, abonos, etc..
 - 3) Las máquinas e instrumentos de trabajo concebidos para equipar los tractores de la partida 87.01 como material intercambiable siguen su propio régimen, aunque se presenten con el tractor, incluso si están montados sobre éste.
 - 4) Los chasis con cabina incorporada para vehículos automóviles se clasifican en las partidas 87.02 a 87.04 y no en la partida 87.06.
- **8708. Partes y accesorios de Vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.**
 - **8708.70. Ruedas, sus partes y accesorios.**
 - **8708.70.90. Los demás. ----- % AEC = 18**

Mercado de vehículos livianos y medianos de cero/bajas emisiones

En Abril del 2022 La tendencia de crecimiento de los vehículos electrificados, se convirtió en el mejor mes de la historia en ventas de vehículos livianos y medianos de cero y bajas emisiones con 545 unidades comercializadas, al compararse frente al mismo mes del año anterior. Esta cifra representa un crecimiento de 256%.

Así, se acumulan 1.779 unidades vendidas durante los primeros cuatro meses de 2022, registrando un incremento de 210% con respecto al mismo período del año anterior.

Estos resultados se basan, en gran medida, en el aumento de la oferta de vehículos cero y bajas emisiones en distintos segmentos y con equipamientos cada vez más atractivos para los consumidores producto del esfuerzo de las marcas automotrices por traer este tipo de motorizaciones a la República de Chile para contribuir al cuidado del medio ambiente. De hecho, en los primeros cuatro meses del año se registraron 65 modelos electrificados, mientras que durante el mismo período de 2021 solo habían 41 en nuestro mercado.

Asimismo, los compradores están valorando significativamente la existencia de redes de atención de vehículos electrificados especialmente desarrolladas para este tipo de unidades, aspecto en el cual se han enfocado los importadores con creciente esfuerzo.

A ello se suma la mayor conciencia existente en la población por la necesidad de adquirir vehículos con tecnologías híbridas, como primer paso para reducir las emisiones. Situación similar se ha visto en muchas empresas nacionales, que buscan adquirir flotas de vehículos electrificados para avanzar así hacia la meta de carbono neutralidad.

Dado el avance que ha experimentado la electromovilidad, es necesario invertir en mayor infraestructura de carga, modernizar los estándares de las redes de cargadores públicos (incluyendo en ello al estándar GB procedente de China) y generar incentivos para los usuarios finales, que permitan así masificar el parque con vehículos cero y bajas emisiones.

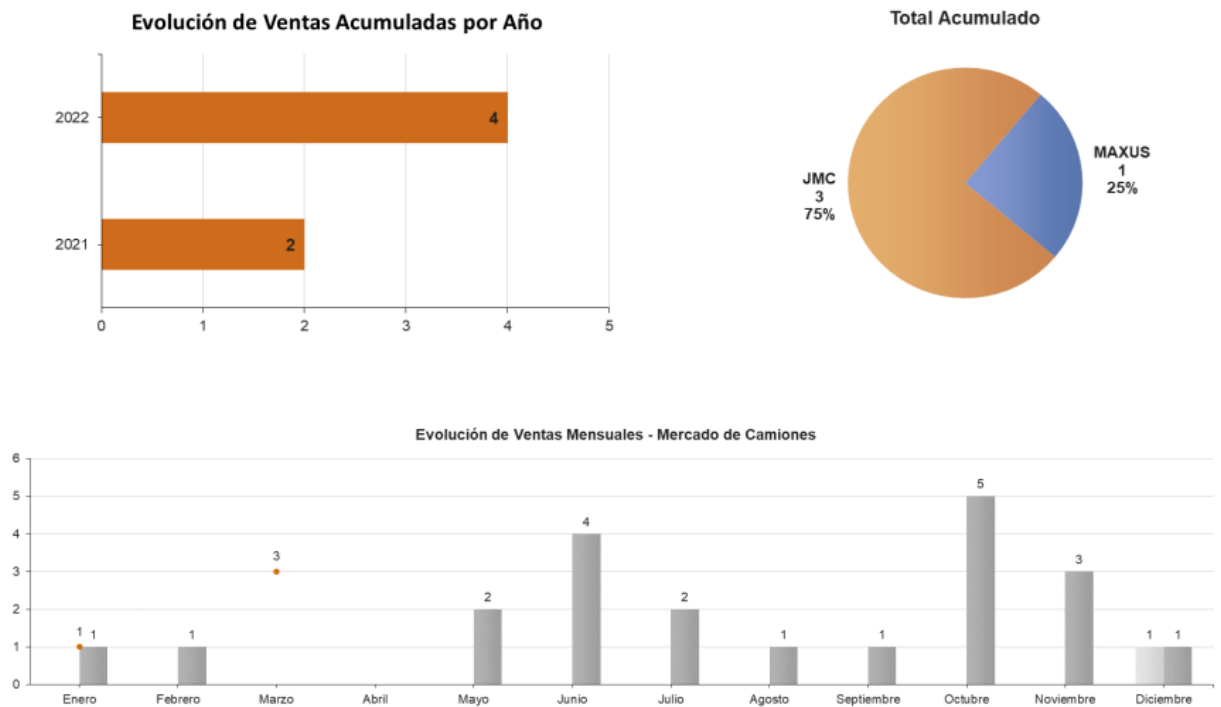
Al desglosar estos resultados por tipo de vehículo, los microhíbridos (MHEV) fueron los que registraron la mayor venta de unidades con 230, cifra récord desde que ANAC lleva registro. Le siguen los híbridos convencionales (HEV), con 173; los vehículos 100% eléctricos (EV), con 105 unidades en el mes -registrando también ventas históricas- y los híbridos enchufables (PHEV), con 37.

Mientras que al analizar el desempeño por segmentos, los SUV se mantienen como los favoritos de los consumidores con 162 unidades vendidas en abril de 2022, lo que implica un aumento de 245%, frente al mismo mes del año anterior. Le siguen las camionetas (63), los vehículos de pasajeros (57) y finalmente los vehículos comerciales (4).

Mercado de buses y camiones de cero/bajas emisiones

De acuerdo con cifras de ANAC A.G., el mercado de buses eléctricos RED acumula 47 unidades nuevas vendidas a abril, con un crecimiento de 193%, con respecto al mismo período del año pasado. Así, la flota eléctrica del transporte público llega a 900 vehículos, consolidando a la República de Chile como uno de los líderes mundiales en la materia y en línea para cumplir la meta del Gobierno, que apunta a que el 100% de las ventas de transporte público (buses, taxis y colectivos) serán cero emisiones a 2035. Por su parte, el mercado de camiones sumó 4 unidades en los primeros cuatro meses del año.

EVOLUCIÓN VENTAS A ABRIL 2022 – CAMIONES



Análisis FODA de Ruedas de aluminio para camión

El análisis FODA del producto nos muestra las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que son las siguientes:

Debilidades

- Insatisfacción del producto en los consumidores.
- Precio alto de los productos en comparación con la competencia.
- No existe una planta de la marca en Chile, así se reducirían los costos y precio.

Oportunidades

- Crecimiento del mercado autopartista en Chile.
- Creciente uso de nuevas tecnologías.
- Las importaciones de neumáticos han ido aumentando en los últimos años.
- Mayor poder adquisitivo a nivel local.
- Nuevos mercados emergentes.

Amenazas

- Desconfianza de los consumidores.
- Dificultad para adaptarse rápidamente a los cambios.
- Mercados más competitivos y exigentes.
- Que el producto no llegue en buenas condiciones.

Fortalezas

- Llantas de la más alta calidad.
- Generar rentabilidad, beneficios.
- Fidelidad de los clientes.
- Mayor durabilidad que los otros tipos de llantas.

CONCLUSIÓN

Como uno de los países más desarrollados de América Latina, La República de Chile se adelanta en fortaleza económica y adopción de tecnología, considerada por muchos como la puerta de entrada a la región.

Las empresas que buscan exportar a Chile están en una posición privilegiada para comerciar con el resto de la región.

Según lo analizado en este trabajo, sería conveniente para la Empresa EB SRL realizar la exportación, arrojando resultados económicos positivos para poder ampliar su producción.

Además, la empresa utiliza uno de los medios de transportes más económicos, el transporte terrestre que le permitirá posicionarse con mejores precios frente a los competidores.

El objetivo es garantizar a sus clientes la confiabilidad de su producto así como también atraer nuevos clientes para lograr mayor participación en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

ANAC (2022): Asociación Nacional Automotriz de Chile A.G.

BANCO SANTANDER RIO:

<https://www.santander.com.ar/banco/online/personas/inversiones/super-plazo-fijo>

CANCILLERÍA (2022): Acuerdos de última generación entre la Argentina y Chile

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/boletin/acuerdos-de-ultima-generacion-entre-la-argentina-y-chile>

CAREP (2022): Cámara Chilena de Comercio de Repuestos y Accesorios Automotrices.

MERCOSUR: Nomenclatura común del Mercosur (NCM)

<https://www.mercosur.int/politica-comercial/ncm/>

Ruedas EB SRL: <https://ruedaseb.com.ar/>

VUCE: Ventanilla Única de Comercio Exterior. <https://calculadora.vuce.gob.ar/#/>