

Asignatura: Comerç Exterior
Examen 2 (Curso 12-13)

Apellidos y nombre alumno; DNI:

Normas examen:

- Tiempo máximo de resolución del examen: 2 horas.
- Se ha de entregar el enunciado del examen.

Cas pràctic: Planning Sisplamo

*La empresa, dedicada a fabricar pizarras, tablonos de anuncio y todo tipo de mobiliario auxiliar, ha cerrado recientemente un **contrato en Argelia** para facilitar material escolar por valor de 28.587 euros. En concreto, ha suministrado 7 pizarras verdes, 55 vitrinas con pizarra y 20 soportes.*

La firma, con una presencia amplia y consolidada en el mercado nacional, ha decidido emprender la aventura exterior de manera continuada. Según David Catón, responsable del departamento de exportación, “hasta el momento hemos realizado operaciones puntuales, pero estamos creando un departamento de exportación y analizando las estrategias adecuadas de implantación. Debemos adaptarnos a las necesidades de cada uno de los países, así que comerciamos vía mayorista, mediante distribuidor o lo que se demande en cada momento”.

Cada uno de los mercados demanda productos específicos que se podrían dividir en cinco segmentos: distribuidores de papelería y material de oficina, instaladores de material de oficina, instaladores de equipamiento escolar, distribuidores de sistemas de rotulación (pictogramas), y negocio hotelero y catering . En palabras de David Catón, “todos los productos pueden encontrar salida en el exterior en uno u otro segmento dependiendo del país. Nuestro catálogo es único en el sector”.

Los mercados objetivos son “los países más cercanos a nuestro entorno geográfico y cultural, como son Francia, Alemania e Italia, aunque también hemos realizado otras acciones en el Magreb, Portugal y México”. Destaca que “con el mercado argelino hemos realizado operaciones puntuales que queremos potenciar en el futuro, porque es un vecino próximo y tiene mucho margen de crecimiento”. Entre los planes de futuro, la firma pretende “ir consolidando la actividad exportadora, porque de momento sólo representa el 1,3% de la facturación. Buscamos diferentes mercados con productos destinados a distintos segmentos, bajo un sistema de calidad total y un buen servicio al cliente”.

PLANNING SISPLAMO	
Año de constitución:	1994
Actividad:	fabricante de productos para la oficina, la papelería y el segmento escolar
Personal:	30 personas
Facturación 2011:	4.624.303 euros
Cuota de exportación:	1,3%
Sede:	Aragón, 414 08013 Barcelona

Preguntas

1. ¿Qué forma/s de entrada recomendaríais a la empresa Planning Siplamo para introducirse en los mercados objetivo citados, teniendo en cuenta sus planes de futuro?. Razonar la respuesta.
2. Según el texto del caso práctico, ¿qué estrategia se plantea seguir la empresa, en cuanto a la selección de mercados exteriores (concentración *versus* dispersión) y en cuanto a la política de marketing (global *versus* adaptada)?. Razonar la respuesta.
3. Con los datos del cuadro anterior, ¿actualmente la empresa Planning Siplamo se puede acoger al sistema de devolución del IVA mensual? ¿Por qué?
4. ¿Tenía la empresa Planning Siplamo que realizar el Intrastat en el año 2012? Razonar la respuesta.
5. En lo referente al contrato cerrado con Argelia, las condiciones de venta son **DDP Cliente Argelia**, y la divisa de pago es USD (Dólar americano).

Se dispone de toda la información, a partir de la cual se debe seleccionar aquella que sea útil por calcular el precio según las condiciones de compra-venta pactadas.

CONCEPTOS /GASTOS		IMPORTE INFORMACIÓN
Precio EXW total venta	EUR	25.587
Transporte de la empresa Planing Siplamo - Puerto de Barcelona	EUR	200
Transporte interior país destino	USD	190
Flete Barcelona– Puerto Argelia	EUR	1.000
Aduana de exportación	EUR	180
Agente aduanas de importación	USD	190
Manipulación puerto Argelia	USD	230
Carga mercancía empresa Planing Siplamo	EUR	80
Seguro mercancía		0,15%
Manipulación puerto de Barcelona	EUR	170
Arancel de Argelia del material escolar		5%
Impuestos indirectos en Argelia		16%
Tipos de cambio spot		1,2 USD/EUR

- a) Calcular el precio ordenadamente según las condiciones de compraventa pactadas entre Planning Siplamo y el cliente de Argelia, es decir indicando el precio de todos los Incoterms desde EXW hasta DDP.
- b) ¿En qué momento se transmite el riesgo de pérdida o daño de la mercancía de vendedor a comprador según el INCOTERM pactado en la operación (DDP)?.

6. El medio de cobro que la empresa Planning Sisplamo quiere emplear para presentes y futuras operaciones es la Remesa documentaría a 30 o 60 días, sin hacer distinción entre los clientes de los países objetivo. Su asesor financiero le indica que no es la política de cobros más idónea, ya que la empresa no diferencia los medios de pago en función de los mercados objetivo.

Plantear una alternativa más idónea en la política de cobro que habría de emplear la empresa Planning Sisplamo, diferenciando los medios de pago en función de los mercados objetivo. Razonar la respuesta.

7. Analizar el siguiente gráfico del t/c *spot* de la divisa USD respecto a 1 euro. Indicar también si sería aconsejable contratar un seguro de cambio para la operación de exportación indicada en la pregunta 5.



8. Explicar esquemáticamente la utilidad de cada concepto del siguiente código indicado en el TARIC.

Código 9610.00.00.00

Taric

Descripción Pizarras y tableros para escribir o dibujar, incluso con marco.

Régimen de Comercio

Exportación L Libre

Importación L Libre

IVA 18%

Derechos	Orígenes	Derechos	Notas	Dump	Orden
	Acuerdo Preferencial				
	CH IS LI NO	0 %			
	BG FO RO	0 %			
	ZA	0 %			
	MX	0 %			
	CL	0 %			
	Mediterráneos	0 %			
	LOME	0 %			
	Terceros	2,7 %			
	SPG	0 %			
	TH	0 %			D
	CN	2,7 %			
	SPG-PMD	0 %			