

Asignatura: Comerç Exterior
Examen 1 (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.

PRIMERA PARTE

Caso práctico: HIJOS DE RIVERA SA (artículo El exportador digital)

Gracias a un acuerdo con el gigante estadounidense de la distribución Wal-Mart, la empresa gallega Hijos de Rivera hará llegar sus populares cervezas Estrella Galicia y 1906 a los hogares brasileños. No obstante, no es la primera colaboración entre ambas compañías. Tal y como indica Antonio Castelo, subdirector general comercial de Hijos de Rivera, "desde 2003 la división mexicana de Wal-Mart cuenta en los lineales de sus establecimientos con nuestras bebidas 1906 y River Zero, además de nuestro vino de la Ribera Sacra". Los buenos resultados de este contrato inicial han permitido a los gallegos la firma de este segundo compromiso destinado íntegramente al mercado brasileño. Así, los productos de Hijos de Rivera estarán disponibles en las 152 tiendas con las que cuenta la multinacional en Brasil.

Para la firma española, que en la actualidad exporta sus productos a 20 países, la incursión en este nuevo mercado ha exigido "una gran capacidad de adaptación a los requerimientos de una compañía de las dimensiones de Wal-Mart, así como un proceso de aprendizaje continuo muy positivo para ambas partes, que nos ha cualificado para convertirnos en uno de sus proveedores habituales", explica Castelo.

A corto plazo, Hijos de Rivera se ha fijado como objetivo internacional, en palabras de Castelo, "la consolidación en los mercados en los que ya estamos presentes así como la posibilidad de enfrentarnos a nuevos retos comerciales". Sin duda, el respaldo de Wal-Mart ayudará a la firma coruñesa a aumentar su presencia fuera de nuestras fronteras.

CUADRO 1

HIJOS DE RIVERA SA	
Año de constitución:	1906
Actividad:	Producción y comercialización de bebidas
Personal:	350 empleados
Facturación 2011:	125 millones de euros
Cuota de exportación:	3%
Sede:	La Coruña

PREGUNTAS caso práctico

1. (1,5 puntos) ¿Qué estrategia de internacionalización sigue la empresa en cuanto a la selección de mercados (concentración versus dispersión)? Razonar la respuesta.
2. (1 punto) Indicar cual es el canal de distribución utilizado por la empresa Hijos de Rivera en el mercado de Brasil, así como cuales son sus ventajas e inconvenientes. También responder: ¿A que etapa del proceso de internacionalización se corresponde?
3. (3 puntos) A partir del contrato firmado para el suministro de las cervezas en la gran superficie *Wal-Mart*, se tiene previsto llevar a cabo una exportación. Las condiciones de venta son CIF Rio de Janeiro (Brasil) y la divisa de pago es el USD. En el Cuadro 2 se detallan unos datos concretos, algunos de los cuales pueden servir para calcular el precio de exportación CIF Rio de Janeiro.

CUADRO 2

CONCEPTOS	DIVISA	IMPORTE/ INFORMACIONES
Divisa de la operación de compra venta		USD
Precio EXW total	EUR	500.000
Descarga del container en almacén de la empresa de Brasil (<i>Wal-Mart</i>)	USD	350
Manipulación en puerto brasileño	USD	600
Agente de aduanas en Brasil	USD	300
Transporte empresa Hijos de Rivera- Puerto La Coruña	EUR	500
Flete Puerto La Coruña - Puerto Rio de Janeiro	USD	3.000
Agente de aduanas de España	EUR	150
Carga en container en empresa Hijos de Rivera	EUR	200
Manipulación Puerto la Coruña	EUR	400
Transporte interior Brasil	USD	900
Impuestos indirectos en Brasil		40%
Seguro de la mercancía		0,2%
Derechos arancelarios de las cervezas en Brasil		20%
Tipo de cambio		1,3 USD/EUR

- a) Calcular el precio de exportación según las condiciones señaladas. Calcularlo ordenadamente según los diferentes Incoterms 2010 (de EXW a CIF), en función del tipo de transporte de la operación.
- b) ¿En que momento se transmite el riesgo de pérdida o daño de la mercancía de vendedor a comprador?
- c) ¿Qué conceptos incluiremos en las formalidades aduaneras de importación de las cervezas en Brasil? ¿Cuál será el importe de cada uno de ellos y del total? ¿A cargo de quien irán, del comprador o del vendedor? ¿Por qué?

Cognom i nom alumne:

SEGUNDA PARTE

1. (2 puntos) A continuación se muestra una tabla con los datos referentes a las export/import entre España y Japón para la partida arancelaria del vinagre (2209).

País: Japón	Año 2007	Año 2008	Año 2009
Valor Exportaciones*(miles €)	142,4	136,3	204,8
Valor Importaciones**(miles €)	67	74	89
N' Operaciones Exportaciones	43	49	51
Tasa de crecimiento del valor Export respecto al año anterior (%)	-16,91%	-4,26%	50,23%
Tasa de Cobertura (%)	213,06 %	183,08 %	229,27 %
Saldo Comercial (miles €)	76	62	115

- a) ¿Qué es la tasa de cobertura?
- b) Analizar los datos de esta tabla, en especial la tasa de cobertura, el saldo comercial y la tasa de crecimiento.
- c) ¿Cuál es/son la/s web/s donde podemos encontrar estos datos?
2. (1 punto)
- a) El Código TARIC del vinagre es 2209.00.11.00 ¿Qué es el código TARIC? ¿Coincide con el código del arancel aduanero de Japón? ¿Por qué?
- b) ¿En que web podemos consultar los aranceles e impuestos indirectos (VAT o IVA) que se aplican en Japón en las importaciones procedentes de empresas de la UE?
3. (1,5 puntos)
- a) Indicar que aspectos deberíamos incluir en un estudio de mercado, para valorar la idoneidad de elegir Japón como mercado destino de una empresa catalana.
- b) ¿Qué fuentes de información dispone una empresa catalana para consultar información sobre el mercado destino?