

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
COMERCIO EXTERIOR
PRIMER EXAMEN

“Como estudiante de la FEN me comprometo a combatir la mediocridad, por lo que prometo no copiar ni dejar copiar en el presente examen”. Firma:.....

Nombre:.....

Fecha: 27/Noviembre/2012.

Profesor: Econ. Felipe Álvarez O. M.Sc.

Parte I.- Teoría: Para cada enunciado, encierre la (s) alternativa (s) correcta (s), así:

1. Son estrategias de internacionalización las siguientes:

- a. Exportaciones directas
- b. Exportaciones Indirectas
- c. Exportaciones Concertadas
- d. Mailing
- e. Ninguna de las anteriores.

2. Si una empresa quisiera darse a conocer internacionalmente, sin necesidad de salir, entonces podría utilizar los siguientes instrumentos, así:

- a. Visitas a Ferias Internacionales en el propio país.
- b. Visitas a Ferias Internacionales en los mercados externos.
- c. Exposiciones por catálogos.
- d. Inclusión de la empresa en portales y buscadores de internet.
- e. Inclusión de la empresa en directorios de empresas generales o sectoriales.

3. Son instrumentos de promoción exterior de las empresas:

- a. Misiones comerciales directas.
- b. Misiones comerciales inversas.
- c. Misión-Exposición.
- d. Visitas a ferias internacionales en el propio país.
- e. Ninguna de las anteriores.

4. Los siguientes Incoterms son para transporte marítimo:

- a. CIF
- b. FOB
- c. CFR
- d. EXW
- e. Ninguno de las anteriores.

5. Se dice que, en lo que a costes se refiere el CIF es igual a:

- a. FOB+Gastos de transporte
- b. CFR+Gastos de transporte
- c. FOB+Gastos de transporte+ Seguro internacional
- d. CFR+Seguro internacional
- e. Ninguna de las anteriores.

6. Los Incoterms permiten identificar:

- a. Los gastos que son asumidos por el vendedor.
- b. En qué punto el vendedor entrega la mercadería al comprador.
- c. En qué punto se transmite el riesgo de operación comercial.
- d. Las barreras de entrada impuestas a los bienes importados.
- e. Ninguna de las anteriores.

7. Suponga que usted como vendedor ha decidido, asumir todos los gastos y riesgos asociados a la movilización de la mercadería desde su punto de fabricación hasta la fábrica del comprador en el mercado de destino, por lo tanto el Incoterm, que mejor resume estas condiciones será:

- a. EXW
- b. CFR
- c. CIF
- d. DDP
- e. DDU

8. La empresa "Tramontina Inc" vende 20 cajas de botellas de vidrio de 750ml a la firma "Quezadita Inc" (domiciliada en Japón) bajo la modalidad "FAS". Si dichas botellas sufrieron algunos daños en el buque que las transporta, entonces:

- a. El vendedor es responsable por dichos daños.
- b. El comprador es responsable por dichos daños.
- c. Ni el comprador ni el vendedor son responsables por dichos daños.
- d. Ambos con responsables por dichos daños.

Parte II.- Ejercicio

Ejercicio 1.-

Calcule el valor FOB,C&F (en pesos y en dólares)

Producto: Miel en botella de pett de 250 ml

Embalaje: Cajas de cartón para 12 botellas

Valor botella: USD 0,90 c/u

Valor caja: USD 0.10 C/u

Planta del vendedor: Santo Domingo, Ecuador

Puerto de Embarque: Guayaquil, Ecuador

Puerto de destino: Buenos Aires, Argentina

Requerimientos Comprador: Paleta Americana de 1 tonelada

1 USD = 4,3 Pesos Argentinos

Costos: Ecuador

Pallets: USD 5 por paleta (Total cajas por contenedor 2000, en cada pallet entran 40 cajas)

Mano de obra paletizado y carga: USD 30 por contenedor

Flete planta del vendedor-puerto de embarque: USD 300 por contenedor

Contenedores a usar: 1 de 20"

Agente de Aduana de Ecuador: 2% del FOB

Gastos del puerto: USD 300

Gastos Administrativos: USD 50

Costos Internacionales

Flete: USD 1500

Seguro: 0,8% sobre el 110% del CFR

Parte III.- Comente

Comente I.- ¿Cuál es la diferencia clave de entre una misión comercial directa y no misión comercial inversa?

Comente II.- Considere el caso de una pequeña empresa (pyme) que pretende exportar, por primera vez, tablas de surf, a Australia. Dado que es una empresa "pequeña" no se tiene experiencia en procesos de exportación, ni un presupuesto "significativo" para actividades de "promoción y publicidad". En función de ello:

- a. ¿Qué estrategia de internacionalización usted recomendaría, en lo que exportaciones concertadas se refiere? Justifique su respuesta.
- b. ¿Qué instrumentos de promoción podría utilizar esta pyme? Justifique su respuesta.
- c. Asumiendo que las tablas de surf serán transportadas desde el puerto marítimo de la ciudad de Guayaquil hacia Sidney (Australia), bajo qué Incoterm se debería de movilizar la

mercadería, asumiendo que el exportador está dispuesto a asumir los riesgos hasta el punto en el cual la mercadería esté a un costado del buque.

- d. ¿Qué institución o instituciones del Ecuador podría asesor a este pyme en “su primera exportación”? Menciones al menos dos.