**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS NATURALES Y MATEMÁTICAS**

**EXAMEN PARCIAL DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

|  |  |
| --- | --- |
| Año:2015 | Período: Segundo Término |
| Materia: | Profesor: |
| Evaluación: Primera  | Fecha: 8 Diciembre de 2015 |

|  |
| --- |
| **COMPROMISO DE HONOR**Yo, ………………………………………………………………………………………………………………..…………… al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora *ordinaria* para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográfico; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en esta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada. ***Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y aceptar la declaración anterior.***"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".**Firma *NÚMERO DE MATRÍCULA:……………….…. PARALELO:…………*** |

1. **Estudio de Caso. La Hisense de China: una multinacional en surgimiento**

Hisense está surgiendo rápidamente como una de las multinacionales líderes en China. Como muchas otras corporaciones de este país, tiene sus orígenes en una fábrica que era propiedad del Estado; en este caso, la Fábrica de Radio No. 2 de Qingdao, establecida en 1969 con sólo 10 empleados. En la década de 1970, esta empresa se diversificó para manufacturar televisores a color, bajo licencia, posteriormente entró en un periodo de rápido crecimiento, diversificación de productos y expansión global. En 2007, las ventas de la compañía sumaban 6.2 mil millones de dólares, y se había constituido como el principal fabricante de televisores de China (con una participación de 11% del mercado doméstico), aparatos de aire acondicionado, refrigeradores, computadoras personales y equipo de telecomunicaciones. En 2007, Hisense vendió alrededor de 10 millones de televisores, 3 millones de acondicionadores de aire, 4 millones de teléfonos inalámbricos CDMA, 6 millones de refrigeradores y 1 millón de computadoras personales. Sus ventas internacionales llegaban a los 490 millones de dólares, o más de 15% de sus ingresos totales. La compañía había establecido subsidiarias en otros países como Argelia, Hungría, Irán, Pakistán y Sudáfrica, y crecía rápidamente por medio del desarrollo de mercados donde les restaba participación a fabricantes de aparatos electrónicos de consumo y electrodomésticos largamente establecidos. Hisense tiene grandes ambiciones. Trata de convertirse en una empresa global con una marca de consumo de clase mundial. Su objetivo a corto plazo es incrementar sus ganancias a más de 12 mil millones de dólares, una meta que logró factibilidad después de la adquisición, en 2006, de Kelon, su rival en China, que padecía serios problemas. La diferencia con Hisense es que aunque es sin duda un fabricante de bajo costo, piensa que su fortaleza principal no está en los costos de producción, sino en una rápida innovación de sus productos. Con esto en mente, Hisense estableció su primer centro de investigación y desarrollo en China a mediados de los noventa. A este objetivo le siguió un proyecto similar en Sudáfrica en 1997 y otro europeo en 2007. La compañía tiene planes para establecer un centro de investigación y desarrollo en Estados Unidos. En 2006, estos institutos solicitaron el registro de cerca de 534 patentes. La destreza tecnológica de Hisense se evidencia en su ramo de televisores digitales. La compañía introdujo módems independientes en 1999, que permiten navegar por internet desde un televisor.

En 2002, Hisense introdujo su primer televisor digital interactivo, y en 2005 desarrolló el primer chip de procesamiento digital para televisores digitales de China, con lo cual rompió con la dependencia del país de fabricantes extranjeros de esta tecnología. Actualmente la firma lanzó una innovadora línea de televisores multimedia que integraba tecnología digital de alta definición, tecnología de la red y la pantalla plana.

1. Desde su perspectiva. ¿Por qué migra la manufactura de pantallas planas de televisión a distintos lugares del mundo? ¿Quién se beneficia de la globalización de la industria de pantallas planas? ¿Quiénes ganan/pierden?
2. ¿Qué ocurriría si se dispusiera que las pantallas planas que se vendieran en Ecuador tuvieran que ser fabricadas en nuestro país? ¿Esta disposición sería positiva o negativa?
3. ¿Qué efecto han tenido los cambios tecnológicos en la globalización de los mercados y la producción? ¿Habría sido posible esta globalización de la producción y los mercados sin dichos cambios?
4. **Analice y justifique su respuesta.**

En las naciones desarrolladas, los sindicatos se oponen a importar artículos de países de salarios bajos y piden barreras comerciales para defender las fuentes de trabajo de lo que llaman “competencia desleal” de las importaciones.

1. ¿Es “desleal” esta competencia? ¿Cree usted que este argumento es lo que más conviene: A los sindicatos, a los trabajadores que representan y al país en su conjunto?
2. ¿Cuáles son los posibles costos de adoptar un régimen de libre comercio? ¿Los gobiernos deben hacer algo para reducir estos costos?
3. **Balanza de Pagos y Devaluación de la moneda extranjera**.
	1. ¿Qué significa un déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos?
	2. ¿Cómo impacta a Ecuador la devaluación del Yuan en China, sabiendo que la cotización actual es de 1 CNY = 0,156363 USD? Justifique su respuesta.
4. **Ejercicio.** Siendo usted un exportador, compare la tasa de rentabilidad de un depósito en moneda nacional con un depósito en moneda extranjera. La tasa de interés por depósitos en dólares es del 2%. La tasa de interés por depósitos en euros es del 4%. El tipo de cambio al día de hoy es de 1 EUR = 1,08448 USD, y el tipo de cambio dentro de un año será de 1 EUR = 0,97520 USD.
	1. ¿Cuál de las dos monedas (dólar o euro) tiene una mayor rentabilidad esperada dentro de un año? ¿En cuál de las dos monedas invertiría su dinero?
	2. ¿Cambiaría su decisión si la cotización dentro de un año sea de 1 EUR = 1,2450 USD?
5. **INCOTERMS**. Imaginemos una empresa ecuatoriana que vende mercancías a una empresa de Japón. La empresa japonesa no puede llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación de la mercancía, pero sí posee un transporte propio para recoger las mercancías desde el almacén del exportador ecuatoriano. ¿Con qué INCOTERM debería de realizar la compraventa? ¿Hay más de una opción posible?
6. **Ejercicio.** La empresa MCG, dedicada a la elaboración de conservas vegetales, desea realizar una oferta comercial a una empresa americana. Calcula el valor de la oferta comercial en posición FCA, FAS, FOB, sabiendo que la oferta se realiza en los siguientes términos:

