

<p>www.larioja.org</p>  <p>Gobierno de La Rioja</p>	<p>Educación Formación y Empleo</p>	<p>Educación</p>	<p>Marqués de Murrieta 76, Ala Oeste 26071 Logroño Teléfono: 941 291 660 Fax: 941 29 12 69</p>
---	-------------------------------------	------------------	--

1. La empresa "PAPELERA LOGROÑESA" se dedica a la importación, distribución y venta de material escolar a librerías y papelerías de La Rioja. Actualmente está pensando en el lanzamiento de un nuevo tipo de libros de texto basados en el aprendizaje por proyectos elaborados en USA. Para determinar cuál es el proveedor más interesante la empresa decide solicitar ofertas a 3 proveedores con los que ha contactado. En la solicitud de ofertas, Papelera Logroñesa, siempre requiere información sobre determinadas variables relacionadas con el precio y la calidad del servicio de los distintos proveedores. Para un pedido de 200 cajas de libros recibió las siguientes ofertas:

	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C
CANTIDAD	200 cajas	200 cajas	200 cajas
PRECIO UNITARIO	400\$ /caja	410\$/caja	415\$/ caja
% DESCUENTO COMERCIAL	4% sobre el total	6% sobre el total	7% sobre el total
PLAZO DE ENTREGA	0-3 días	4-6 días	4-6 días
PRECIO TRANSPORTE HASTA PUERTO DE N.YORK (NY –Logroño a cargo del comprador)	1.25 \$ /caja	0.625\$/caja	Por cuenta vendedor
PERIODO DE PAGO	Hasta 30 días	Hasta 15 días	Hasta 15 días
RAPPELS	0.25% por cada 100 cajas	1% sobre el total de cajas	No hay rappel
PLAZO DEVOLUCIONES	Hasta 30 días	Hasta 15 días	Hasta 20 días

La empresa elegirá al proveedor mejor valorado (que más puntos obtenga según sus criterios de puntuación y de ponderación).

En cuanto a sus criterios de ponderación al precio le concede un 50%, a los plazos de entrega un 10%, al plazo o periodo de devoluciones un 25% y al plazo de pago concedido un 15%,

En cuanto a los criterios de puntuación la empresa obra de la siguiente forma:

Al mejor precio le concede 5 puntos. Aquellas ofertas con precios superiores en menos de un 2% obtendrán la misma puntuación que la mejor. A partir de aquí, por cada 2% que empeoren su puntuación bajará en medio punto.

Respecto al plazo de entrega la mejor opción será valorada con 5 puntos disminuyendo en 0.5 por cada plazo igual o superior en tres días.

A las devoluciones se le concederá 5 puntos a la mejor opción y teniendo en cuenta que por cada intervalo de siete días peor, la puntuación bajará en 0.5 puntos.

En cuanto al periodo de pago la mejor opción será valorada con 5 puntos disminuyendo 0.5 puntos por cada intervalo de siete días.

<p>www.larioja.org</p>  <p>Gobierno de La Rioja</p>	<p>Educación Formación y Empleo</p>	<p>Educación</p>	<p>Marqués de Murrieta 76, Ala Oeste 26071 Logroño Teléfono: 941 291 660 Fax: 941 29 12 69</p>
---	-------------------------------------	------------------	--

Se pide:

- a) Teniendo en cuenta los criterios de puntuación y de ponderación determinar cuál de las tres es la mejor oferta.
- b) La mejor de las ofertas pertenece a la empresa School Supplies con base en la ciudad de Chicago (USA). Determina el valor de la mercancía declarado en aduana teniendo en cuenta los siguientes datos:
 - La importación se realiza finalmente en condiciones "EXW School Supplies - Chicago".
 - Valor mercancía: 76.400\$
 - Carga en fábrica vendedor: 100\$
 - Transporte interior hasta puerto Nueva York: 250\$
 - Flete y seguro de mercancía (hasta puerto de Algeciras): 4.280\$ de los que 500\$ corresponden al seguro.
 - Transporte y seguro Algeciras- Logroño: 485€
 - Derechos de licencia: 282€
 - Asistencia técnica "ex post": 322\$
 - El tipo de cambio aplicable es de 1€= 1,1235\$

<p>www.larioja.org</p>  <p>Gobierno de La Rioja</p>	<p>Educación Formación y Empleo</p>	<p>Educación</p>	<p>Marqués de Murrieta 76, Ala Oeste 26071 Logroño Teléfono: 941 291 660 Fax: 941 29 12 69</p>
---	-------------------------------------	------------------	--

2. La bodega VINOS RIOJANOS S.A. ha decidido comercializar sus vinos por primera vez fuera de España, y para ello ha elegido al mercado francés como experiencia piloto. La dirección de la empresa ha encargado un minucioso estudio de mercado para determinar cuál es el canal de distribución más adecuado, y de la información obtenida, la empresa dispone de las siguientes opciones:

Opción 1. *Introducción en el mercado francés vendiendo directamente a minoristas/detallistas*

Esta opción supone la adquisición de 6 almacenes para distribuir la mercancía de forma ágil a todo el país, con un coste por almacén de 220.000 € cada uno. Este coste se verá incrementado en un 2% de la cifra de ventas en función de la capacidad y el índice de rotación de dichos almacenes.

El coste del transporte desde la bodega a los almacenes adquiridos lo realiza una empresa de transporte externa, con un coste del 7% del volumen de negocio que sería íntegramente asumido por la empresa bodeguera, mientras que el transporte entre los almacenes y los puntos de venta al consumidor sería repartido entre VINOS RIOJANOS (60%) y los detallistas (40%). El coste en este caso es del 5% del volumen de negocio.

Si la empresa opta por esta opción necesita contratar un equipo de representantes para poder visitar a un total de 15.000 minoristas, de forma que puedan visitarlos al menos una vez al mes. Se estima que cada comercial podrá visitar 6 minoristas al día, estimándose en 240 días /año el período laboral según convenio. El coste de cada representante se estima en 65.000€.

Este canal requiere que la empresa asuma unos gastos de promoción y publicidad en punto de venta equivalentes al 0,7% de la cifra de negocio, comprometiéndose los detallistas a invertir un importe similar. Debido a que es la primera vez que la empresa sale a mercados internacionales, se requiere la creación de un departamento de exportación que lleve a cabo todas las labores administrativas. El coste previsto es de 335.000€

Opción 2: *Introducción en el mercado francés a través de la utilización de mayoristas y minoristas.*

Si la empresa opta por esta opción deberá soportar unos costes de transporte equivalentes al 12% de su cifra de ventas. Además deberá hacerse cargo de toda la campaña de comunicación, lo cual le supondrá un coste del 9% de su cifra de negocio.

Por último la utilización de este canal también requiere la creación de un departamento administrativo de exportación, que en este caso tiene un coste de 215.000 €.

Determina el canal de distribución más adecuado para la introducción de VINOS RIOJANOS en el mercado francés (razona la respuesta).



<p>www.larioja.org</p>  <p>Gobierno de La Rioja</p>	<p>Educación Formación y Empleo</p>	<p>Educación</p>	<p>Marqués de Murrieta 76, Ala Oeste 26071 Logroño Teléfono: 941 291 660 Fax: 941 29 12 69</p>
---	-------------------------------------	------------------	--

3. La empresa Rioja Secure SL, ubicada en Logroño, fabrica y comercializa sistemas alarma para viviendas individuales y colectivas, pero también para oficinas. Su sistema consiste en una unidad central que alerta al propietario(s) o inquilinos de la vivienda en caso de intrusión, vía telefónica con número preprogramado.

El nuevo modelo al mercado incluye una alarma central con sirena, un flash intermitente para ser instalado en la fachada del edificio para indicar la ubicación de la intrusión, detecta movimientos, apertura de puertas y ventanas, además es posible una suscripción mensual a un sistema de vigilancia remoto con la intervención de guardias de seguridad.

Antes de lanzar su nueva oferta en el mercado de la Comunidad Valenciana, Rioja Secure SL debe proceder a un estudio del mercado potencial. Para hacer este estudio, se cuenta con los siguientes datos para año N en viviendas y oficinas en tres de las principales ciudades de la Comunidad autónoma:

- viviendas individuales y colectivas, antiguas no equipadas: 450.000 (después de una encuesta, solo el 12% los propietarios tienen la intención de instalar este sistema);
- viviendas individuales y colectivas, nuevas para equipar: 32.400;
- oficinas no equipadas (principalmente profesiones liberales): 11.400 nuevas, 8.950 antiguas;
- antiguos propietarios de viviendas que desean cambiar de equipo: 27.500. (para el año N+1 pueden que sean la quinta parte.)

El costo total es de 2.100€, incluyendo la instalación. La cuota mensual para el servicio de vigilancia remota es 90€ sin IVA

Se pide

- 1.- Calcular el mercado potencial para N + 1.
- 2.- Dado que Spain Secure SL quiere ocupar el 22% del mercado en N + 1, calcule su mercado potencial en volumen.
- 3.- Nuestro mercado no está atomizado. ¿Cree que en N + 1 se habrá alcanzado la masa crítica? Cifre la cantidad mínima.
- 4.- Calcular el porcentaje de hogares y/o individuos que utilizarán los sistemas de alarma al finalizar N + 1?

<p>www.larioja.org</p>  <p>Gobierno de La Rioja</p>	<p>Educación Formación y Empleo</p>	<p>Educación</p>	<p>Marqués de Murrieta 76, Ala Oeste 26071 Logroño Teléfono: 941 291 660 Fax: 941 29 12 69</p>
---	-------------------------------------	------------------	--

4. A) La empresa riojana ROMU S.A., domiciliada en Navarrete (La Rioja) y fabricante de maquinaria vitivinícola **ha lanzado al mercado un nuevo producto**, está negociando con una empresa estadounidense cuyo nombre es AMERICAN Ltd, domiciliada en Dallas (Texas, EE. UU.), la venta de una partida de dichas nuevas máquinas. El comprador ha solicitado precios.

El envío tiene las siguientes características: son 55 máquinas. Cada máquina va desmontada en una caja de 1,55 x 0,85 x 2,50 metros (largo x ancho x alto) y de 235 kg de peso bruto. Para su transporte vamos a utilizar dos contenedores de 40 pies.

Otros datos:

- Margen de beneficio aplicable a la operación: 25%
- El coste unitario de fabricación de cada máquina es de 25.000 €
- El envase y embalaje exigido por el importador cuesta 55 € por unidad
- El importador exige al exportador un certificado de origen de la Cámara de Comercio que cuesta 100 €
- Transporte interior de Navarrete al puerto de Bilbao (terminal de contenedores) supone 3.000 €
- Despacho de exportación 300 €
- THC en origen 1.200 €
- Flete marítimo del puerto de Bilbao al puerto de Houston 5.000 €
- Prima de seguro de transporte 1.200 €
- THC en destino 1.200 \$
- Despacho de importación 350 \$
- Arancel 1.700 \$
- Impuestos en USA 1.350\$
- Transporte en camión desde Houston hasta Dallas 720\$
- Tipo de cambio 1 € = 1,2556 \$

Calcula:

- a) Precio EXW Navarrete, Incoterms 2010
- b) Precio FCA Puerto de Bilbao, incoterms 2010
- c) Precio CPT Puerto de Houston, incoterms 2010
- d) Precio DAP Dallas, incoterms 2010

<p>www.larioja.org</p>  <p>Gobierno de La Rioja</p>	<p>Educación Formación y Empleo</p>	<p>Educación</p>	<p>Marqués de Murrieta 76, Ala Oeste 26071 Logroño Teléfono: 941 291 660 Fax: 941 29 12 69</p>
---	-------------------------------------	------------------	--

B) La empresa AMERICAN Ltd realiza la compra de maquinaria vitivinícola por un importe de 2.268.240,8 \$ y acepta dos letras de cambio, ambas con vencimiento a los 90 días del contrato de compraventa.

Transcurridos 10 días la primera letra se descuenta con seguro de cambio.

Simultáneamente, se contrata una opción de venta de divisas para el importe de la segunda letra, pactándose que la cotización coincidirá con el cambio forward aplicable al nominal de la primera letra.

Nominal de la primera letra: 1.000.000 \$

Nominal de la segunda letra: 1.268.240,8 \$

Interés del dólar: 3%

Interés del euro: 1%

Prima: 1%

Tipo de cambio spot en la fecha del contrato de compraventa: 1\$ = 0,7964 €

Tipo de cambio spot a los 10 días: 1\$ = 0,7692 €

Tipo de cambio spot a los 90 días: 1\$ = 0,7407 €

Desarrolle la operación

