
	Universitat Illes Balears Ingeniería Informática, Empresa y Sociedad (21776) Curso 2021-2022	TEMAS 3.1 y 3.2	
---	---	------------------------	--

Práctica Temas 3.1 y 3.2

Nombres de los miembros del grupo: Martorell Coll, Joan; Oliver Artigues, Gabriel; Ontanilla Macias, Jose; Prats Villalonga, Pere Antoni

1.1- La empresa "CERECOL" produce cereales de desayuno ("Cerechoco", "Cerelemon" y "CereChufa") y barritas energéticas ("Supercol", "Childcol" y "Sportcol"), que se pueden encontrar en formato caja de cartón o formato contenedor de plástico, ¿cuál es la longitud de surtido de productos de "CERECOL"? ¿Y cuál es la amplitud y la profundidad de surtido?

RESPUESTA

Analizando el surtido del producto de "CERECOL" se determina que la longitud del surtido es de 6 referencias (tres modelos de cereal y tres modelos de barritas). La amplitud de este surtido es de 2 líneas de producto (los cereales de desayuno y las barritas energéticas). En cuanto a la profundidad del surtido "CERECOL" esta se compone por el formato caja de cartón y el formato contenedor de plástico.

3.2.- Sabiendo que el coste unitario de producir una caja de cereales es de 0,75 euros y el margen aplicado es del 20%, ¿cuál será el precio unitario de venta del producto si el método de fijación de precios es el de "margen en el precio de venta"?

RESPUESTA

Sabiendo que para calcular el precio con el método del margen sobre el precio de venta la formula és $[PVP = C / (1 - M)]$

$$PVP = 0.75 / (1-0.2)$$

PVP = 0.9357€. Se pueden redondear a 0.94€.



3.3.- ¿Y si, con los mismos datos que proporciona el enunciado anterior, el sistema de fijación de precios fuera "margen sobre precio de coste"?

RESPUESTA

Sabiendo que para calcular el precio con el método del margen sobre el precio de coste la formula és $[PVP = C + C*M]$

$$PVP = 0.75 + 0.75*0.2$$

PVP = 0.9€

	Universitat Illes Balears Ingeniería Informática, Empresa y Sociedad (21776) Curso 2021-2022	TEMAS 3.1 y 3.2	
---	---	------------------------	--

3.4.- ¿Qué tipo de estrategia de distribución, *pull* o *push*, cree que utiliza "CERECOL"? Justifique la respuesta

RESPUESTA

La estrategia de distribución que debe usar "CERECOL" es *push* dado que al ser los cereales un producto muy comercializado y existen miles de marcas deberán ser ellos los que tienen que darse a conocer al cliente, además, los clientes no irán a buscar los productos alimenticios directamente al fabricante ya que estos mayoritariamente se compran en tiendas.

3.5.- El departamento de I+D+i de "CERECOL, S.A.", dedicada a producir cereales para desayuno, acaba de desarrollar una fórmula química que permitirá la obtención de un cereal que ayudará a controlar el nivel de colesterol. ¿Cómo puede proteger la empresa esta innovación para evitar que otras empresas del sector produzcan un producto similar?



RESPUESTA

Para proteger su invención "CERECOL, S.A." debería patentar esa fórmula ya que es una innovación que afecta directamente a la utilidad del producto y esta otorga derecho exclusivo sobre el producto y además consta de un periodo de validez de 20 años.

3.6.- "CERECOL", tras proteger su innovación según lo respondido en la respuesta anterior, no estima conveniente producir este tipo de cereal, ¿de qué manera puede sacar rendimiento a la misma?

RESPUESTA

Para sacar beneficio a la patente lo único que tiene que hacer "CERECOL, S.L." es ceder el uso de esta a terceros a cambio de un beneficio económico. También le permite obtener licencias cruzadas mediante las que podría mejorar aspectos como la producción o gestión de la empresa. Finalmente también existe la opción de vender la patente.

	Universitat Illes Balears Ingeniería Informática, Empresa y Sociedad (21776) Curso 2021-2022	TEMAS 3.1 y 3.2	
---	---	------------------------	--

4.- Como director gerente de la empresa "Ultra3D, S.L." se percata de que si pudiera incorporar una nueva tecnología llamada "3+d system vision" a sus procesos de producción podría incrementar su cuota de mercado. Esta tecnología está patentada y no le es posible comprar o negociar el uso de dicha patente, así como tampoco utilizar licencias cruzadas. ¿Qué maneras tendría pues para la adquisición de esta nueva tecnología?

RESPUESTA

Para incorporar la nueva tecnología llamada "3+d system vision" deberá hacerlo de manera indirecta, es decir, captando información sobre esta y aprendiendo lo necesario para desarrollar procesos de producción similares ya que no existe otra forma legal de conseguir-la si no se dispone de los medios para conseguir la patente, negociar su uso a cambio de algún beneficio para la otra empresa o pactar licencias cruzadas.

5.- Tras visionar los siguientes anuncios, ¿qué tipo de segmentación cree que están utilizando? Razone brevemente los motivos de su respuesta.

<https://www.youtube.com/watch?v=FgFtZcwSots>
<https://www.youtube.com/watch?v=oJ92qoLinVQ>

RESPUESTA

El primer video muestra en primer lugar una segmentación psicográfica dado que muestra un estilo de vida lujoso disfrutando de un producto de calidad, y en segundo lugar una segmentación demográfica ya que el producto va dirigido a personas adultas.

El segundo video muestra una clara segmentación demográfica dado que muestra un consumidor de edad infantil.