

SUPUESTO DE EXPORTACIÓN

UNIVERSIDAD DE CÁDIZ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA COMUNICACIÓN

GRADO DE MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

3ER AÑO DEL GRADO

ASIGNATURA: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL II

CURSO ACADÉMICO 2016-2017

PROFESOR RESPONSABLE: DR. PABLO MUÑOZ VIQUILLÓN PHD

PERSONA RESPONSABLE DEL GRUPO: EVA MARÍA BAENA RODRÍGUEZ

COMPONENTES DEL GRUPO 1:

ÁLVAREZ RUIZ, ALBA

ANELO MORENO, A. JESÚS

APÓSTOL, CRISTINA FLORENTINA

ARAGÓN VILA, CRISTINA

BAENA RODRÍGUEZ, EVA M^a

BARRANCO MOHEDANO, JAVIER

ÍNDICE

- OBJETIVOS DEL TRABAJO
- ANÁLISIS DEL ENTORNO
- FICHAS DE COSTES DE EXPORTACIÓN
- FICHAS DE COSTE DE PRODUCTOS
- GESTIÓN DE STOCK
- MEMORIA ESAN
- CONCLUSIÓN

OBJETIVOS DEL TRABAJO

- Realizar un plan de exportación a tres países diferentes de los productos cedidos por las empresas
- Recaudar 1.100kg de alimentos para donarlos a los más necesitados.
- Realizar una feria solidaria dónde exponer los productos para mostrarlos al público.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

TAILANDIA	ARGENTINA	CANADÁ
<ul style="list-style-type: none">• Cultura tradicional sin mucha influencia de inmigrantes.• Forma de gobierno: Monarquía• Economía cerrada (difícil penetración en el mercado)• Distribución: Convergen una manera tradicional y más moderna de distribución• El sector más importante para exportar a Tailandia es el Agroindustrial• La mayoría de productos pueden ser importados libremente, pero los agroalimentarios requieren una licencia del Ministerio de Comercio tailandés.	<ul style="list-style-type: none">• Octavo país más extenso del mundo• Forma de Gobierno: República• Importancia de Mercosur• Economía basada en el sector Servicio• Fácil de acceder mediante transporte fluvial y marítimo y también mediante transporte aéreo.	<ul style="list-style-type: none">• Segundo país más grande del mundo• Forma de Gobierno: Monarquía parlamentaria• Las principales relaciones comerciales que tiene Canadá son con Estados Unidos• Riesgo mínimo para invertir en este país.• Fácil penetración al mercado• Difícil y costoso el transporte en el interior del país debido a la gran extensión del país y a la existencia de ciertas zonas inhóspitas.

FICHAS DE COSTES DE EXPORTACIÓN - TAILANDIA

TAILANDIA	COSTES DE TRANSPORTE									
	GASTOS LOCALES				GASTOS ADMINISTRATIVOS					TRANSPORTE TERRESTRE
	Recargo de combustible	THC Puerto Local	Gestión y Tasa portuaria	B/L 'Issuance'	Tasa de comunicación	SRC	ITS	'Administration Charge'	IT FEE	Transporte interior
	21'21€	129'37€	24'27€	34'00€	10'00€	75'00€	150'00€	65'00€	65'00€	788'00€
	COSTE DEL SEGURO	SERVICIOS ADUANEROS		OTROS COSTES						
132'76€	45'00€	Envío B/L en papel (internacional)	SOLAS VGM Pesaje							
		65'00€	57'47€							

FICHAS DE COSTES DE EXPORTACIÓN - ARGENTINA

COSTES DE TRANSPORTE										
ARGENTINA	GASTOS LOCALES				GASTOS ADMINISTRATIVOS				TRANSPORTE TERRESTRE	
	Recargo de combustible	THC Puerto Local	Gestión y Tasa portuaria	B/L 'Issuance'	Tasa de comunicación	SRC	ITS	'Administration Charge'	IT FEE	Transporte interior
	16'07€	122'55€	26'13€	30'00€	10,00€	75'00€	150'00€	65'00€	65'00€	845'00€
	COSTE DEL SEGURO	SERVICIOS ADUANEROS	OTROS COSTES							
			Envío B/L en papel (internacional)	SOLAS VGM Pesaje						
	129'60€	45'00€	65'00€	60,72€						

FICHAS DE COSTES DE EXPORTACIÓN - CANADÁ

CANADÁ	COSTES DE TRANSPORTE									
	GASTOS LOCALES				GASTOS ADMINISTRATIVOS					TRANSPORTE TERRESTRE
	Recargo de combustible	THC Puerto Local	Gestión y Tasa portuaria	B/L 'Issuance'	Tasa de comunicación	SRC	ITS	'Administration Charge'	IT FEE	Transporte interior
	19'09€	149'78€	32'18€	30'00€	10'00€	75'00€	150'00€	65'00€	65'00€	1018'00€
	COSTE DEL SEGURO	SERVICIOS ADUANEROS	OTROS COSTES							
			Envío B/L en papel (internacional)	SOLAS VGM Pesaje						
166'75€	44'00€	65'00€	71'31€							

FICHA DE COSTES DE PRODUCTOS

- Coste de producto por unidad
- Coste de transporte
- Coste de seguros
- Coste de aduana
- Otros costes

	Costes de Exportación				
	Costos de Venta = Precio de Coste del producto + Transporte+ Seguro+Aduana+Otros				
Coste del Producto por Unidad	Costes de Transporte	Costes de Seguros	Costes de Aduana	Otros costes	Coste de Total

FICHA DE COSTES DE PRODUCTOS

- Beneficio por unidad.
- Precio de venta del producto.
- Estimado de las cantidades en unidades mínimas a vender.
- Volumen estimado de ventas
- Beneficios brutos estimados
- Cuenta de Resultado

		Beneficio por cantidades mínimas a Vender			
Beneficio Esperado del Producto = Precio de Costo Total- Precio de Venta Total					
Beneficio por Unidad	Precio de Venta del Producto	Estimado de las Cantidades en unidades Mínimas a Vender	volumen estimado de ventas (precio de venta x cantidades mínimas a	Beneficios Brutos Estimados (beneficio por unidad x cantidades	Cuenta de Resultado (Ingresos-Gastos)

FICHA DE COSTES DE PRODUCTOS

- ROI
- Rentabilidad.
- Coste de oportunidad.
- SROI
- Ciclo de vida del producto.
- PIB Anual.
- Posición del producto respecto al ROI

Ratios de Valoración						
ROI (%)	RENTABILIDAD	COSTE DE OPORTUNIDAD	SROI (IMPACTOS)	Ciclo de vida	PIB anual	Posición del producto respecto al ROI

FICHA DE COSTES DE PRODUCTOS

Número de Lista del alumno	Apellidos y Nombre del Alumno	Empresa	Teléfono o E-Mail de la Empresa	Producto	Tipo de Producto	Unidad de Medida	País de Destino
5	BAENA RODRÍGUEZ, EVA MARÍA	GRUPO YBARRA AL	955 57 60 50	SALSA GAUCHA	ALIMENTICIO	LITROS	TAILANDIA
6	BARRANCO MOHEDANO, FCO. J.	ROANSA, S.L.	601 120 974	BOLSA DE BASURA.	DROGERIA Y LIMPIEZA	KILOGRAMOS	ARGENTINA
5	BAENA RODRÍGUEZ, EVA MARÍA	GRUPO YBARRA AL	955 57 60 50	SALSA GAUCHA	ALIMENTICIO	LITROS	CANADÁ

Costes de Exportación						Beneficio por cantidades mínimas a Vender					
Costos de Venta = Precio de Coste del producto + Transporte+ Seguro+Aduana+Otros						Beneficio Esperado del Producto = Precio de Costo Total- Precio de Venta Total					
Coste del Producto por Unidad	Costes de Transporte	Costes de Seguros	Costes de Aduana	Otros costes	Coste de Total	Beneficio por Unidad	Precio de Venta del Producto	Estimado de las Cantidades en unidades Mínimas a Vender	Volumen estimado de ventas (precio de venta x cantidades mínimas a vender)	Beneficios Brutos Estimados (beneficio por unidad x cantidades)	Cuenta de Resultado (Ingresos-Gastos)
1,10	1,12	0,15	0,06	0,24	2,67	1,13	3,80	450	1710	508,50	1.707,33
0,90	0,49	0,07	0,05	0,11	1,61	0,49	2,10	1000	2100	494,33	2.098,39
1,10	1,27	0,15	0,11	0,24	2,87	0,88	3,75	450	1687,5	396,00	1.684,63

Ratios de Valoración						
ROI (%)	RENTABILIDAD	COSTE DE OPORTUNIDAD	SROI (IMPACTOS)	Ciclo de vida	PIB anual	Posición del producto respecto al ROI
42,32	639,4494382	2,1632252	70	MADUREZ	367.647Mi	POSITIVO
30,78652525	1306,865253	1,8206461	20	madurez	492.478Mi	POSITIVO
30,66	586,9790941	2,7777778	35	MADUREZ	1381538Mi	POSITIVO

GESTIÓN DE STOCK

- Coste de almacenaje

$$\textit{Coste de Almacenaje} = Ca\left(\frac{\textit{cantidades}}{2} + \textit{stock de seguridad}\right)$$

- Coste de pedido

$$\textit{Coste de Pedido} = \frac{\textit{ventas}}{\textit{cantidades articulo}}$$

GESTIÓN DE STOCK

ECONOMÍA COLABORATIVA

- Diferentes surtidos → ejemplo aceites.

Coste de stock de aceite.

Nombre producto	Cantidades	Argentina	Tailandia	Canadá
SPRAY CARBONELL	100	300	300	310
ACEITE VIRGEN CARBONELL	100	1100	1200	1200
ACEITE VIRGEN EXTRA HOJIBLANCA	100	1100	1200	1200
ACEITE KOIPE VIRGEN EXTRA	100	1100	1200	1200
ACEITE DE OLIVA GRAN SELECCIÓN AFRUTADO	400	2200	2480	2000
TOTAL	800	5800	6380	5910

Descripción	Coste Argentina	Coste Tailandia	Coste Canadá
Coste de Almacenaje	100	100	100
Coste de Pedido	7,25	7,975	7,3875
Total	107,25	107,975	107,3875

MEMORIA ESAN



CONCLUSIÓN

- Complejidad de realizar un plan de exportación.
- Buena experiencia en general.
- Objetivos cumplidos y superados (2000kg de alimento recaudado).

INTEGRANTES

- Álvarez Ruiz, Alba
- Anelo Moreno, A. Jesús
- Apóstol, Cristina Florentina
- Aragón Vila, Cristina
- Baena Rodríguez, Eva M^a
- Barranco Mohedano, Javier

