Junta de Andalucía

Consejería de Educación y Deporte

Procedimiento selectivo convocado por Orden de 30 de noviembre de 2020, por la que se efectúa convocatoria de procedimientos selectivos para el ingreso en los Cuerpos de Profesores de Enseñanza Secundaria, Profesores Técnicos de Formación Profesional, Profesores de Escuelas Oficiales de Idiomas, Profesores de Artes Plásticas y Diseño, Maestros de Taller de Artes Plásticas y Diseño y acceso al Cuerpo de Profesores de Enseñanza Secundaria y al Cuerpo de Profesores de Artes Plásticas y Diseño

CUERPO 591 – PROFESORES TÉCNICOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

ESPECIALIDAD (221)

PROCESOS COMERCIALES

Cortesía de CEDE www.cede.es

Procedimiento selectivo convocado por Orden de 30 de noviembre de 2020, por la que se efectúa convocatoria de procedimientos selectivos para el ingreso en los Cuerpos de Profesores de Enseñanza Secundaria, Profesores Técnicos de Formación Profesional, Profesores de Escuelas Oficiales de Idiomas, Profesores de Artes Plásticas y Diseño, Maestros de Taller de Artes Plásticas y Diseño y acceso al Cuerpo de Profesores de Enseñanza Secundaria y al Cuerpo de Profesores de Artes Plásticas y Diseño

CUERPO 591

ESPECIALIDAD PROCESOS COMERCIALES COD. 221

Instrucciones:
El examen consta de dos partes obligatorias.
La primera parte se debe elegir una opción de las dos propuestas.
La segunda parte se debe elegir cuatro de las seis opciones propuestas.

Se tiene que indicar con claridad las opciones elegidas en cada una de las partes.

- Para todos los ejercicios redondear a la centésima.
- Indicar fórmulas utilizadas.
- Calculadora y regla.
- Prohibido móviles y auriculares o cualquier dispositivo capaz de almacenar o reproducir datos.
- Se valorará la presentación.
- Los ejercicios se realizarán con bolígrafo.
- Se recogerán todos los folios entregados, siendo los del examen enumerados.

Duración del examen: 5 horas

Cortesía de CEDE www.cede.es

PRIMERA PARTE

DEBERÁ ELEGIR UNA OPCIÓN DE LAS DOS PRESENTADAS

OPCIÓN 1.1

Poseemos una cadena de pequeños supermercados ubicados en toda la provincia, dedicados a la comercialización de productos de alimentación y hostelería, debido al fuerte incremento que se ha experimentado en los dos últimos años, deseamos modificar nuestro centro logístico para adecuarlo a las últimas tecnologías logísticas para poder ofrecer productos más competitivos frente a la competencia del sector y así dar un mejor servicio a nuestras veintiocho tiendas.
Poseemos marcas propias y la distribución a nuestras tiendas se realiza lunes, miércoles y viernes.

Las familias de artículos y sus tantos por ciento que se comercializan en la actualidad son:

- Aceites (2%)
- Alimentos frescos (21%)
- Bazar (0’2%)
- Bebe y niño (1’5%)
- Bebidas (16%)
- Charcutería (8%)
- Congelados (13%)
- Conservas (3%)
- Desayunos (2%)
- Higiene y belleza (3%)
- Lácteos (14%)
- Limpieza del hogar (7%)
- Mascotas (0’4%)
- Pan (0’9%)
- Pastas y legumbres (8%)

Se ha decidido construir un nuevo almacén logístico para poder almacenar 34.500 palés dando cobertura a las nuevas demandas de nuestra empresa.

Para 20.700 palés utilizaremos el sistema de **almacenamiento automatizado**, (que representa el 2’91’% de la superficie total del almacén) que emplea estanterías con 1.780 huecos disponibles. En cada hueco el sistema permite el almacenamiento de dos unidades de carga. El equipo de manipulación que se va a utilizar es el transelevador, que permite una elevación de 17 niveles de altura y necesita un ancho de pasillo de 1’75m.

Cortesía de CEDE www.cede.es

1º Calcular el número de transelevadores, el número de estanterías, así como el espacio que requeriría esta zona de almacenamiento, teniendo en cuenta que la longitud de las estanterías es de 98 m y el ancho es de 1’4m.

2º Calcular la superficie total de las instalaciones.

3º Realizar el **lay-out** de la planta teniendo en cuenta las zonas de recepción, expedición, picking, consolidación, servicios, oficinas, así como las zonas exteriores, entradas, salidas, medios de manutención, así como cuantos datos considere oportunos y necesarios, justifica la respuesta.

OPCIÓN 1.2

Una empresa fabricante de muebles de diseño de Lucena (Córdoba) está negociando con un cliente norteamericano la venta de un lote de sus productos, con envío por vía aérea y destino final en Woodburn, ciudad del estado de Oregón situada al sur de Portland (aeropuerto de importación).
El envío se compondrá de “mobiliario de diseño para biblioteca”, preparado para su venta final y montaje por técnicos de la empresa destinataria. El envío se expide, ya embalado en 8 bultos, desde el almacén de la empresa hasta el aeropuerto de salida (Sevilla), desde donde se trasladará en vuelo de línea regular de compañía Oneworld hasta el aeropuerto de Portland y, desde allí, por carretera hasta Woodburn, destino final de la mercancía. Cada bulto, con un peso bruto unitario de 340 kg. y unas medidas de (120cm*210cm*90cm), Incluye 12 kits de “mobiliario de biblioteca”.

Para determinar el precio de venta, la empresa considera que deberá sumar 10.400€ de beneficio al coste de fabricación para la exportación, añadiendo los costes que el vendedor deba soportar en función de las obligaciones que le imponga el Incoterm 2020 acordado.

En primer lugar determinar el precio de venta de este envío para cada uno de los siguientes Incoterms 2020: **EXW** Lucena (Córdoba); **FCA** (Sevilla); **CPT** terminal carga Oneworld (Sevilla)**; CIP** terminal carga Oneworld (Portland)**; DAP** instalaciones Woodburn; **DPU** instalaciones Woodburn y **DDP** instalaciones Woodburn.

En segundo lugar en función del Incoterm 2020 elegido, determinar mediante una tabla de doble entrada cuál de las partes (vendedor o comprador) asume el riesgo si se produce un siniestro a lo largo de la cadena logística internacional en los siguientes puntos:

a. Transporte terrestre de Lucena (Córdoba) al aeropuerto de Sevilla.
b. En el trayecto aéreo entre aeropuertos
c. En el transporte terrestre entre Portland a Woodburn

Cortesía de CEDE www.cede.es

d. En la descarga en el destino final Woodburn

Datos de la operación:

- Precio de coste unitario de cada kit de “mobiliario de biblioteca 2.430€
- Aeropuerto de carga: Sevilla
- Aeropuerto de desino: Aeropuerto de Portland
- Ciudad de destino final: Woodburn (Oregón)
- Embalaje y etiquetado específico para la exportación (global): 260€
- Certificado de origen para exportación: 59€
- Coste de transporte por carretera en camión de todo el envío de Lucena (Córdoba) al aeropuerto de Sevilla: 290€
- Manipulación (handling) y otros gastos en aeropuerto de origen: 97€
- Gastos de despacho de exportación: 65€
- Flete aéreo, realizar el cálculo según la tabla:

MIN	-45	Q40	Q100	Q300	Q1000	Q2000	Q3000	DIV	FUEL	IRC
40	1.5	1.5	0.95	0.60	0.50	0.40	0.20	€	0.99	0.06

- Manipulación (handling) y otros gastos en aeropuerto de destino: 93€
- Seguro 1.870€
- Gastos globales de despacho aduanero de importación (gestión e impuestos): 2.080€
- Transporte terrestre del aeropuerto de Portland a Woodburn: 310€
- Descarga en las instalaciones del importador 45€

En aquellos casos en que el vendedor no está obligado a contratar un seguro para el transporte, pero soporta su riesgo, opta por contratación en las mismas condiciones que cuando se lo impone el Incoterm.

Cortesía de CEDE www.cede.es

SEGUNDA PARTE

DEBERÁ ELEGIR CUATRO OPCIONES DE LAS SEIS PRESENTADAS

OPCIÓN 2.1

La empresa AliBaba SL, realiza una venta a la empresaria minorista acogida al régimen de recargo de equivalencia Manuela Carmona Díaz, facturando los siguientes productos:

- 10 relojes de señora Mini modelo 45H a 190 €/unidad.
- 15 relojes de cuarzo modelo M45 a 260 €/unidad.
- 100 revistas especializadas en relojes con referencia 125SD a 3 €/unidad.

Las condiciones pactadas son estas:

- descuento comercial del 5 %,
- descuento por pronto pago del 1 %,

Se pagan embalajes por un importe de 120€, de los cuales 100€ son de los relojes y 20€ de las revistas; los embalajes de los relojes se reparten por el número de relojes comprados.
Se cargan gastos de transporte de 75€ repartidos proporcionalmente al importe bruto de cada producto.

Calcula el importe bruto, los descuentos, Importe neto, reparto de los gastos, Base Imponible, IVA, y el importe total de la factura.

OPCIÓN 2.2

Para conseguir la fidelización de los nuevos clientes en nuestra cadena de supermercados, deseamos realizar una campaña de fidelización a medio plazo, consistiendo en establecer:

- Que los clientes tengan un sentimiento positivo hacia la empresa.
- Que los clientes mantengan una relación comercial estable y continuada.

Diseñe y justifique la campaña de fidelización.

Cortesía de CEDE www.cede.es

OPCIÓN 2.3

La empresa almacenes Sur S.L.U., es un almacén de distribución. Compra a fabricante y vende a mayoristas. Durante el mes de enero realiza los siguientes pedidos

Articulo	Volumen de salida	Porcentaje
001	13.600	10%
002	2.580	10%
003	12.300	10%
004	2.160	10%
005	2.280	10%
006	1.310	10%
007	1.290	10%
008	1.257	10%
009	1.179	10%
010	1.218	10%

El jefe de almacén quiere hacer una redistribución asignando un espacio o zona a cada referencia; pues actualmente los artículos son almacenados en cualquier hueco vacío mezclando familias, de forma que se relentiza la preparación de pedidos.

Con los datos que tenemos del almacén:

- Realizar una clasificación por el método ABC.
- Indicar los artículos que se deben almacenar en cada zona, tomando como referencia el índice de rotación.

OPCIÓN 2.4

Nuestra cadena de supermercados, generaron en el año 2020 unos ingresos anuales de 41.888.526 €; en el año anterior tuvieron unas ventas de 44.093.185 €; uno de los motivos que nos llevó a realizar una nueva plataforma logística, es poder hacer frente a la gran competitividad y contrarrestar la fuerte competencia del sector, al crear la plataforma logística, se tienen previsto aumentar las ventas en un 8%; también se desea ampliar la red de transporte propia, que le supondrá un incremento del 3%.

Calcular el índice corrector, así como la tasa de crecimiento anual de ventas para el próximo ejercicio 2021.
Si conseguimos mantener constante el porcentaje de ventas mensual. ¿Cuál será el volumen de ingresos?

Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov	Dic.
6%	7%	8%	8%	9%	7%	8%	9%	11%	9%	6%	12%

Cortesía de CEDE www.cede.es

OPCIÓN 2.5

Describa ampliamente las múltiples ventajas de adaptarnos al europalet. Puede poner ejemplos al respecto.

OPCIÓN 2.6

Talleres Escobar S.L.U. ha recibido de Michelin S.A. una oferta de 2.000 neumáticos y 1.000 juegos de escobillas en las siguientes condiciones:

- Neumáticos: a 170,00 €/u. descuento comercial del 5%.
- Escobillas 27.00 €/u. descuento comercial 2% .
- Gastos de transporte 280 €.

El proveedor actual es GodYear, que suministra regularmente al coste de 165,00 € los neumáticos y de 26,90 € las escobillas.

Calcular el coste unitario utilizando para el prorrateo de gastos la constante K de proporcionalidad.

Analizar si la oferta resulta interesante.

Cortesía de CEDE www.cede.es