CS-3.1	Enunciado de Prueba	Año:	2021
Especialidad:	ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL		

Prueba:	1.A.	Acceso:	1-2

PRUEBA 1

La empresa "Lusitania Logístic, S.L.", es una empresa dedicada al transportes de mercancías por carretera enclavada en Cáceres, que posee una flota de 60 camiones propios, aunque en periodos de más trabajo suele subcontratar con pequeños transportistas. En la evaluación del servicio por parte del departamento de calidad, hemos detectado diversas situaciones que requieren un estudio más pormenorizado de las mismas para incorporar determinados protocolos de actuación que permitan la actuación rápida y eficaz al presentarse dichas situaciones.

Situación 1:
Es habitual que la fábrica donde enviamos nuestros vehículos a cargar, experimente retrasos en el proceso de carga de los mismos. Así por ejemplo, en el caso analizado, en el que la fábrica contrató una carga para el día 5 de enero del presente año, sin especificar hora, nuestro vehículo llegó a la misma a las 9.00 horas, sin embargo no se procedió a su carga hasta las 23.00 horas.

Teniendo en cuenta la información anterior:
a. Determine si procede o no solicitar indemnización a la fábrica por paralización del vehículo.
b. En caso afirmativo, calcule su importe, sabiendo que el Indicador público de renta a efectos múltiples publicado para 2021 (IPREM) es de 18,83€.
c. En función de la normativa vigente, redacte un pequeño protocolo que determine cuándo se tiene derecho a indemnización y su importe.

Situación 2:
En otro de los casos de estudio por parte del departamento de calidad, nos damos cuenta de que uno de los consignatarios al que habitualmente entregamos grandes bultos de mercancía paletizada, a la hora de pagar los portes que le facturamos, suele aplicar una penalización de 30 euros en concepto de gastos de descarga del vehículo, no existiendo pacto expreso sobre quién debe correr con la obligación de carga y descarga. Tras consultar con los conductores de nuestros vehículos, nos indican que les piden que realicen ellos mismos las descargas, a lo que la mayoría de ellos se niegan.

Cortesía de CEDE www.cede.es

a. Determine si es correcta la aplicación de esta penalización.
b. En caso afirmativo, ¿cuál sería la cantidad máxima que podrían aplicarnos por este concepto sabiendo que el Indicador público de renta a efectos múltiples publicado para 2021 (IPREM) es de 18,83€?
c. En función de la normativa vigente, redacte un pequeño protocolo, que indique a los conductores de nuestros vehículos la forma de proceder al respecto, con objeto de reducir al máximo los costes.

Situación 3:
En otro de los supuestos estudiados por el departamento de calidad, revisando los tiempos de conducción y descanso de nuestros conductores, detectamos que uno de ellos, que conduce un vehículo de 8 Tm de MMA en una semana ha conducido 9 horas diarias durante los cuatro primeros días y ha descansado 11 horas consecutivas cada uno de esos días. Los dos días siguientes efectúa conducciones de 10 horas diarias y descansa 9 horas consecutivas cada uno de ellos. Realiza el descanso semanal y, finalmente, termina el viaje después de conducir 9 horas diarias durante 4 días y descansar uno de esos cuatro días 15 horas y 11 horas consecutivas los otros 3 días, al término de los cuales, inicia el período de descanso semanal.

a. Analice si ha cumplido con la normativa vigente en lo referente a tiempos de conducción y descanso.
b. En caso de incumplimiento, ¿qué catalogación tendría la infracción y cuál sería el importe de la multa?

Situación 4:
En el último de los casos a estudio, el responsable del departamento de tráfico, con el objeto de incrementar el volúmen de ventas de “Lusitania Logistics, S.L”, pasa oferta comercial a una empresa portuguesa, en la que se realizará un transporte diario de Lunes a Viernes, desde la localidad portuguesa de Faro, hasta Lisboa, distantes entre sí unos 280 km.. La mercancía a transportar en cada servicio será un contenedor de 40 pies, que tiene un peso de 19 toneladas. El vehículo a utilizar, matriculado en España hace 4 años y con la pertinente autorización administrativa para realizar transporte nacional e internacional de mercancías, será una cabeza tractora de tres ejes, y un semirremolque de 3 ejes homologado para el transporte combinado. El conjunto completo tiene una TARA de 24 Tn.

a. Determine si la oferta comercial es viable desde el punto de vista del cumplimiento de la normativa vigente.

Uno de los últimos contratos que ha cerrado “Lusitania Logístic, S.L.” para transportar mercancía en territorio nacional, es con una empresa que se dedica a la importación de lámparas. Esta empresa va a realizar una compra a los Estados Unidos con los siguientes requisitos:

- Las condiciones son FOB puerto embarque Chicago. El precio FOB de la mercancía es de 64.000$. Tipo de cambio: 1€ = 1,2179$
- Contratamos con una naviera española el flete y el seguro marítimo, acordando un precio de 3.000,00€ el flete desde Chicago a Barcelona y 1.000,00€ el seguro.
- Los gastos de transporte terrestre internos desde la aduana de Barcelona hasta nuestra fábrica en Cáceres ascienden a 150€.
- El embalaje del material tiene un coste de 10 €.

Cortesía de CEDE www.cede.es

- La primera aduana de entrada y de importación es Barcelona (primer lugar de introducción en el TAC).
- Supongamos que la codificación de la mercancía según el TARIC es 8513.10.00.00, el tipo arancelario que el TARIC determina para esta partida arancelaria cuando el producto tiene su origen en un país tercero es del 5,7%, y el tipo impositivo del IVA es el 21%

a. Calcule el valor en aduana de la mercancía a su entrada en TAC.
b. Determine la cuota tributaria de IVA.
c. Determine el importe total a pagar por la operación.

Otra de las empresas que realiza algunos de los portes con la flota de "Lusitania Logístic, S.L.", ha realizado también una importación desde los Estados Unidos (considerando el origen de la mercancía terceros países), partida 9111.20.00.00 (cajas de metal común, incluso dorado o plateado).

Teniendo en cuenta la información TARIC de la imagen 1:

Imagen 1

Calcule los derechos del arancel en cada uno de los supuestos siguientes, indicando qué arancel se aplica en cada uno de ellos:
a. El valor de la importación es de 20.000 € para 1.000 unidades.

Cortesía de CEDE www.cede.es

b. El valor de la importación es de 20.000 € para 1.500 unidades.
c. El valor de la importación es de 20.000 € para 2.000 unidades.

Otro de los clientes de "Lusitania Logístic, S.L." realiza un operación de importación con los siguientes requisitos:

- La partida con código TARIC 1806.90.19 (bombones sin alcohol) tiene un arancel del 8,3 % + EA con un máximo de 18,7 % + AD SZ (montantes adicionales para el azúcar).
- Para una importación de un tercer país, Estados Unidos, de un valor de 6.000 € y 250 kilogramos de peso bruto.
- Con el contenido de materias grasas de leche, proteínas de leche, sacarosa / azúcar invertido / isoglucosa y almidón-fécula / glucosa, para este ejemplo supongamos que el código adicional que le corresponde es el 203, que actualmente tiene fijado los derechos de terceros países según imagen 2:

Imagen 2

Calcule los derechos arancelarios a pagar.

Cortesía de CEDE www.cede.es

Esta última empresa que importa bombones sin alcohol para su venta posterior, quiere obtener información sobre el nivel de consumo mensual de bombones y chocolates a partir de la respuesta ofrecida por 800 personas que han sido encuestadas en pastelerías y bombonerías de diferentes localidades del territorio nacional.

En este caso, los datos acumulados obtenidos, distribuidos por intervalos en cuanto a su consumo mensual, ha sido el que se refleja en la siguiente tabla:

Consumo mensual de bombones y chocolates	**Frecuencia absoluta (*ni*)**
1-5	48
6-10	123
11-15	369
16-20	166
21-25	94
	n = 800

a. ***Realice la representación gráfica a través de un histograma***

b. ***Calcule:***

- ***la media de la distribución***
- ***la moda***
- ***la desviación típica***
- ***el coeficiente de variación***
- ***la asimetría***
- ***la curtosis de distribución***

Cortesía de CEDE www.cede.es

CS-3.1	Enunciado de Prueba	Año:	2021
Especialidad:	ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL		

Prueba:	1.A.	Acceso:	1-2

PRUEBA 2

Una empresa fabricante y distribuidora de calzado deportivo presenta 5 UEN: zapatillas de pádel, zapatillas de escalada (pies de gato), zapatillas de trekking, zapatillas de running y zapatillas de atletismo.
Las ventas de la empresa (en miles de unidades) durante el año 2020, para cada UEN fueron las siguientes:

UEN	VENTAS AÑO 2020 (miles de unidades)
Zapatillas de pádel	150
Zapatillas de escalada	45
Zapatillas de trekking	75
Zapatillas de running	100
Zapatillas de atletismo	50

Sus principales competidores en el mercado son las empresas A y B. Las ventas de estas en el año 2020 y para cada UEN son las siguientes:

UEN	Empresa A VENTAS AÑO 2020 (miles de unidades)	Empresa B VENTAS AÑO 2020 (miles de unidades)
Zapatillas de pádel	90	85
Zapatillas de escalada	90	90
Zapatillas de trekking	50	80
Zapatillas de running	75	80
Zapatillas de atletismo	70	60

Por otro lado sabemos que las ventas totales del sector para cada categoría de producto en el año 2019 fueron las siguientes:

Categoría de producto	Ventas totales del sector 2019
Zapatillas de pádel	302
Zapatillas de escalada	200
Zapatillas de trekking	175

Cortesía de CEDE www.cede.es

Zapatillas de running	230
Zapatillas de atletismo	169

Con esta información, ***analice la situación estratégica de las unidades de negocio de esta empresa utilizado la matriz BCG y comente cuál es la situación actual de la empresa y las principales estrategias a seguir.***

Analizada la cartera de productos y al objeto de tomar las pertinentes decisiones estratégicas, la gerencia de la empresa solicita al departamento de ventas una previsión de ventas de la UEN Zapatillas de Atletismo.
El departamento de venta cuenta con el histórico de ventas (por trimestres y expresadas en miles de unidades de producto) de esta UEN de los años 2019 y 2020:

Trimestres	Ventas 2019	Ventas 2020
1	9	11
2	8	9
3	16	20
4	9	10

Dado que se observa que las ventas de esta UEN son oscilantes y estacionales el departamento de ventas realiza la previsión para los 4 trimestres de 2021 por el método del Total Anual Móvil (TAM), para obtener una previsión de ventas aislada de su estacionalidad.

Calcule la previsión de ventas y compruebe el grado de fiabilidad de la recta.

La empresa quiere llevar a cabo una estrategia de precios con la UEN Zapatillas de Running, por lo que quiere saber cuál es el precio más adecuado. Se fija en las dos empresas competidoras, A y B, que actualmente venden sus respectivas marcas a un precio de 65 y 55€ respectivamente. La empresa valora con una importancia relativa de 0,5; 0,3 y 0,2 los atributos de, comodidad, resistencia y diseño. La puntuación dada por la muestra elegida a cada atributo para cada marca es la siguiente:

Atributos	Empresa	Marca A	Marca B	Total
Comodidad	40	30	30	100
Resistencia	35	35	30	100
Diseño	25	40	35	100

Calcule:

a. El precio que se ajustará a la calidad percibida de las zapatillas de running de la empresa.

b. El precio con el que la empresa igualaría o superaría el valor percibido por los consumidores para las marcas A y B.

c. El precio necesario para ser marca líder y reposicionar el producto.

Cortesía de CEDE www.cede.es

Durante los últimos meses la empresa ha hecho un esfuerzo muy importante en publicidad para dar difusión a su marca y a los productos que fabrica y distribuye. Los resultados obtenidos tras dicha campaña han sido los siguientes:

Datos de la empresa	
Costes salariales del departamento de marketing	6.750,00€
Costes salariales del departamento de administración	19.307,00€
Coste de investigación de marketing	30.000,00€
Coste de publicidad	250.000,00€

Datos de clientes mensuales	
Compra media	69,08€
Frecuencia de compra	3
Afinidad de clientes con medios contratados	78%
Duración promedio de la relación	18 meses

Datos generales de clientes	
Nuevos clientes total periodo de campaña	62.501
Nuevos clientes generados por la campaña	49.143
Nuevos clientes generados por otras vías	13.358
Margen ajustado al beneficio	17,44€

Teniendo en cuenta los datos anteriores, ***calcule las mediciones que pueden ayudar al director general a valorar el resultado de esta campaña publicitaria.***

Notas:
- Cada dato está especificado en la unidad que le corresponde.
- Existen datos extra, que no se necesitan para realizar los cálculos que nos ocupan.

Cortesía de CEDE www.cede.es

Cortesía de CEDE www.cede.es

CS-3.1	Enunciado de Prueba	Año:	2021
Especialidad:	ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL		

Prueba:	1.A.	Acceso:	1-2

PRUEBA 3

Juan, Lola y María son unos empresarios extremeños que hace unos años crearon una empresa de fabricación y distribución de palas de padel denominada XtrePadel.

Su departamento de investigación desea conocer el grado de relación que existe entre el comportamiento de compra y los beneficios buscados, el género de los consumidores y la edad. De este modo ha seleccionado una muestra de 3.500 personas de las cuales 1.000 buscan ligereza en la pala, 1.500 prefieren el material y el resto diseño. Además 1.800 personas de las 3.500 son mujeres y el resto hombres. Por último, 1.600 tienen entre 18 y 25 años, 1.200 entre 26 y 35 años y 700 más de 35 años.

La distribución de efectivos es la que se muestra en la tabla.

		Efectivos
Beneficios buscados	Ligereza	500
	Material	700
	Diseño	200
	Total	**1.400**
Género	Mujeres	700
	Hombres	700
	Total	**1.400**
Edad	18-25	600
	26-35	500
	Más de 35	300
	Total	**1.400**

La empresa quiere saber ***cuál de los tres criterios de segmentación (beneficios buscados, género y edad) es más significativo estadísticamente para dividir el mercado.***
Para ello utilizará la prueba o test de la Chí-cuadrado ($\square^2$) realizando un primer nivel de segmentación. Valor en las tablas estadísticas de la Chí-cuadrado = 3,84.

Cortesía de CEDE www.cede.es

Xtrepadel dispone de cuatro centros de fabricación (fábrica 1, fábrica 2, fábrica 3 y fábrica 4) para satisfacer la demanda mensual de cuatro CCAA. Cada centro de fabricación puede satisfacer mensualmente 20, 30, 50 y 60 (en cientos de unidades) respectivamente. Las necesidades mensuales de las CCAA (A,B,C y D) son de 15, 45, 60 y 40 (en cientos de unidades) respectivamente. El coste asociado al envío de cada centenar de unidades desde cada centro de fabricación hasta cada comunidad autónoma es el que se refleja en la tabla adjunta (expresado en decenas de euros):

	CCAA			
	A	B	C	D
Fábrica 1	5	2	7	3
Fábrica 2	3	6	6	1
Fábrica 3	6	1	2	4
Fábrica 4	4	3	6	6

Calcule el coste mínimo de distribución, utilizando para ello el método de Vogel o método de las penalizaciones.

Debido a la buena acogida que están teniendo en el mercado, la empresa se plantea el lanzamiento de un nuevo producto, unas zapatillas de padel. Para analizar la viabilidad del lanzamiento del nuevo producto se va a realizar una encuesta a una muestra de 2.017 jugadores de pádel, de una población total de 20.000.
En el caso de que la proporción de consumidores que acepte el nuevo producto sea al menos del 50%, la empresa lanzará la nueva zapatilla al mercado.
Sabemos que la proporción de jugadores que lo aceptaron en un pre-test previo fue del 70% y el valor en las tablas estadísticas de la distribución Normal es 1,64.

Determine la viabilidad del lanzamiento del nuevo producto.

Una de las empresas proveedoras de Xtrepadel presenta los siguiente datos, presupuestados y reales, referidos al primer trimestre del año 2021:

DATOS PRESUPUESTADOS	
Nº de unidades producidas y vendidas	7.000
Precio de venta	320€
Kg de materia prima utilizada por unid. de prod. terminado	2 kG

Cortesía de CEDE www.cede.es

Horas mano de obra por unid. de prod. terminado	10
Coste unitario kg de materia prima	12,50€
Coste unitario hora mano de obra	18 €
Gastos indirectos de fabricación	45.000€
Gastos comerciales	9.000€
Gastos de estructura	33.000€

DATOS REALES	
Nº de unidades producidas y vendidas	6.500
Precio de venta	328€
Kg de materia prima utilizada por unid. de prod. terminado.	2.30 Kg
Horas mano de obra por unid. prod. terminado.	11
Coste unitario kg materia prima	12,50€
Coste unitario hora mano de obra	16,50€
Gastos indirectos de fabricación	48.000€
Gastos comerciales	7.000€
Gastos de estructura	30.000€

Con la información anterior:

a. ***Realice el correspondiente control presupuestario detectando y analizando las desviaciones producidas en los resultados*** *(desviación en ventas, desviación económica, desviación técnica, desviación en composición y desviación en otro tipo de gastos)*

b. ***Confeccione la cuenta de explotación.***

c. ***Identifique los centros organizativos de la empresa donde se han producido las desviaciones para implementar las medidas correctoras necesarias.***

Cortesía de CEDE www.cede.es