



Junta de Andalucía

Consejería de Desarrollo Educativo y Formación Profesional

Procedimiento selectivo 2023

Convocado por Orden de 6 de marzo de 2023, para el ingreso en los Cuerpos de Profesores de Enseñanza Secundaria, Profesores de Escuelas Oficiales de Idiomas, Profesores de Música y Artes Escénicas, Profesores de Artes Plásticas y Diseño, Maestros de Taller de Artes Plásticas y Diseño y Profesores Especialistas en Sectores Singulares de Formación Profesional.

CUERPO 590 ESPECIALIDAD 221 PROCESOS COMERCIALES

Primera prueba PARTE A





CUERPO 590 ESPECIALIDAD 221 PROCESOS COMERCIALES

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 opciones 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 las fórmulas utilizadas.
- Calculadora no programable y 2 reglas.
- Prohibido móviles, auriculares, relojes inteligentes o cualquier dispositivo capaz de almacenar, reproducir datos o conectar con el exterior.
- 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

PRIMERA PARTE

DEBERÁ ELEGIR UNA OPCIÓN DE LAS DOS PRESENTADAS

OPCIÓN 1.1

Pólvora de San Juan S.L. es una empresa que organiza espectáculos pirotécnicos para fiestas patronales y todo tipo de eventos. Para ello, cuenta con una red de comerciales que cierra contratos con ayuntamientos, empresas de ocio y otros clientes que quieran organizar espectáculos de fuegos artificiales. Además, cuenta con una página web propia donde vende directamente a los consumidores, junto con el servicio a un mayorista pirotécnico, Pirotecnia La Falla Mayor S.A., el cual abastece a los establecimientos de la zona.

La empresa ubicada en el Polígono Industrial El Collet, 0 S/N, C.P. 12.580 Benicarló (Castellón), con CIF B-12244836 ofrece espectáculos a medida del cliente, fabricando los cohetes y las tracas con las formas y los colores que demanda el cliente. Todo este material lo fabrica en sus propias instalaciones a partir de los siguientes materiales:

- **Cartuchos de cartón, mechas y cola:** para el suministro de estos materiales cuenta con una base de proveedores a los cuales hace pedidos en función de criterios económicos, pues se trata de materiales que no aportan mucho valor al producto.
- **Explosivo:** el explosivo utilizado es pólvora mezclada con otros componentes que dan los efectos y colores deseados al espectáculo. Para este suministro Pólvora de San Juan S.L., tiene un solo proveedor desde hace años, que colabora con la empresa en el diseño de los eventos, se trata de la empresa Estrellax, ubicada en C/ Camino del Huerto parcela 534, Viladecans (Barcelona) CP 08.840 con CIF B-08987654. Este proveedor suministra la cantidad necesaria de pólvora, magnesio, sal de cobre, cometas, etc., para producir el material requerido para los espectáculos contratados. El proveedor tiene mucha experiencia en el suministro y distribución de este tipo de artículos, que importa desde China, siendo su principal proveedor Zhejiang Chunli Tea Co., Ltd. y asesora a la empresa sobre la forma de hacer los cohetes y las innovaciones que van saliendo al mercado.

Como proveedor para las mechas y cola, materiales necesarios en la fabricación de sus productos cuenta con Pirotecnia Global S.A., CIF A-46772233 ubicada en C/ Heraldo Fernández nº9, en Moncada (Valencia) CP 46.113 pues ha conseguido a buen precio la Bobina de 1 metro de mecha a 1,11 euros y la lata de cola de 1,5 litros a 6,59 euros. Que al igual que con los cartuchos de cartón, realiza los pedidos para cubrir las necesidades de producto para un periodo de tiempo de seis meses.

La planificación de la producción para los meses previstos se realiza conforme a los datos de previsiones de ventas y stocks de cada tipo de producto:

	COHETES	TRACAS
Demanda actual	3000	842
Stock actual	200	22
Stock de seguridad	300	120

Los datos de las necesidades de materiales principales para fabricar los productos más vendidos son los siguientes:

	COHETES	TRACAS
Cartuchos de cartón (uds)	1	5
Mecha (cm)	10	70
Cola (ml)	15	85
Pólvora (gr)	25	100

Los datos de stock de cada material son:

	Stock actual	Stock de Seguridad
Cartuchos de cartón (uds)	100	50
Mecha	1 bobina de 1 metro	2 bobinas
Cola	1 lata de 1,5 litros	2 latas
Pólvora (kg)	2	10

Para este año Pólvora de San Juan S.L. está buscando un proveedor de cartuchos de cartón para cubrir sus necesidades de producto durante 6 meses. Los pedidos de este material (en unidades) previstos para estos seis meses se reflejan en la tabla siguiente:

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1500	1000	1200	1300	1400	2500

El departamento de compras de Pólvora de San Juan S.L. ha recibido tres ofertas con las condiciones que se reflejan en la siguiente tabla:



Junta de Andalucía

CONDICIONES	SUMINISTROS MARIANO S.L.	UNIPAPEL ROJO S.L.	CARTONES DEL SUR S.A.
Precio de compra (caja de 100 uds)	90€	88€	97€
Descuento comercial	2%	0%	2%
Transporte y otros	2€ caja	1€ caja	Incluido en el precio
Rappels acumulativos por 6 meses	2% por más de 100 cajas	0	10% por más de 50 cajas
Plazo de pago	90 días	60 días	90 días
Descuento por pronto pago	No	No	12%

Se pide:

1. Realiza un esquema con la cadena de suministro de Pólvora de San Juan S.L.
2. Realiza un informe de la empresa Pólvora de San Juan S.L. explicando la relación que tiene con sus proveedores, los tipos de compra que realiza y cuáles serían sus posibilidades de integración hacia delante, hacia atrás y de externalización.
3. Determina la cantidad a pedir de cada material para satisfacer las necesidades totales.
4. Realiza la factura nº 493-23 que nos emitirá Pirotecnia Global S.A. con los productos y cantidades suministrados para el periodo del primer semestre con fecha 1 de julio de 2023.
5. Calcula el coste de adquisición por caja de 100 unidades de cada proveedor sin tener en cuenta los descuentos por pronto pago.
6. Decide cual es la mejor oferta teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, suponiendo que el tipo de interés al que se financia la empresa es del 6%, calcula la equivalencia de los pagos al momento actual.

OPCIÓN 1.2

La empresa BIO-BOTTLE, S.L. es una empresa andaluza productora de envases desechables biodegradables.

Precisa realizar una importación desde New York -EE. UU.- del material de fabricación de los envases, que requiere cuatro tipos de componentes para la elaboración de los mismos.



Junta de Andalucía

La empresa Angelical USA les ha ofrecido los siguientes precios CFR Puerto de Algeciras

- Componente 1.- 124 Tn a 658 dólares/Tn.
- Componente 2.- 75 Tn a 700 dólares/Tn.
- Componente 3.- 56 Tn a 550 dólares/Tn.
- Componente 4.- 86 Tn a 610 dólares/Tn.

Otro proveedor de Pittsburgh (EE. UU.), empresa Bud Green, les ha ofrecido el mismo material a 600 dólares/Tn. sin distinguir entre sus componentes, con el contenedor cargado en el buque (FOB Pittsburgh) designado por la empresa Bio-Bottle, S.L., quien ha conseguido presupuesto para el transporte marítimo por importe de 9 dólares/Tn.

Hay que tener en cuenta que la mercancía viajará asegurada por importe de 545 dólares.

Bio-Bottle S.L. ha abierto un crédito documentario que respalde la operación financiera de esta operación, en este caso ha contactado con el Banco Internacional del Nuevo Mundo, cuyos gastos ascienden a 3.581 euros. Por otra parte, los gastos del agente de aduanas de importación ascienden a 750 euros y los gastos de almacenaje en la Zona Franca del puerto de Algeciras son en total 2.500 euros.

La descarga del contenedor del buque en el puerto de Algeciras asciende a 470 euros y será transportada hasta Armilla - Granada por importe de 3.320 euros, este presupuesto lo ha conseguido con la agencia de transporte con la que suele trabajar habitualmente.

El arancel de los materiales es del 6,5 % según el código arancelario TARIC y el IVA aplicable en estos productos es del 21 %.

El tipo de cambio es: 1 euro equivale a 1,0934 dólares estadounidenses.

En primer lugar, analiza desde el punto de vista de Bio-Bottle, S.L. cuál de las dos ofertas es más ventajosa para la empresa, teniendo en cuenta el coste total de la importación hasta que la mercancía llega a las instalaciones de la empresa en Armilla (Granada).

En segundo lugar, realiza un informe analizando las ventajas, y valorando el coste y los riesgos de los Incoterms propuestos, elije qué opción consideras más adecuada para nuestra empresa.

En tercer lugar, supongamos que durante el trayecto por carretera desde Algeciras a las instalaciones de Bio-Bottle, el camión que transportaba la mercancía ha sufrido un accidente perdiendo parte de la carga, concretamente se ven afectados 1.500 kg de producto que con el precio estipulado le correspondería un valor en factura de 12.530 euros. Calcula la indemnización máxima por la responsabilidad civil del transportista que nos abonará la compañía aseguradora, sabiendo que el IPREM mensual está fijado para 2023 en 600 euros. Por último, comenta este resultado junto con la documentación básica necesaria para la tramitación del siniestro.

SEGUNDA PARTE

DEBERÁ ELEGIR CUATRO OPCION DE LAS SEIS PRESENTADAS

OPCIÓN 2.1

La empresa comercial TODOMUEBLE, S.L. dispone de los siguientes datos sobre las ventas de su artículo estrella GH/345 que durante el año 2.022 fueron las siguientes:

Mes	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Euros	860	985	630	700	1260	1040	1345	1350	950	860	1020	1235

Para la previsión de ventas del próximo año, la empresa considera lo siguiente:

- Se prevé que abra una nueva tienda de la competencia. Se estima que influirá negativamente en las ventas en un 4,5%.
- Con el fin de contrarrestar dicho impacto la empresa incorporará una nueva sección para incrementar las ventas en un 3%.
- Está previsto realizar una campaña de promoción con una repercusión en las ventas del 5%.
- Desea incorporar un servicio postventa que estima un aumento en las ventas del 2,5%.

A partir de esa información:

- a) Calcula la previsión anual de ventas para el próximo año.
- b) Si el comportamiento de las ventas en la empresa es similar para los diferentes periodos, calcula la previsión de ventas mensual para el próximo año.

OPCIÓN 2.2

La empresa Hermanos Muñoz, S.L. es cliente de Azulejera del Sur, y respecto a los azulejos cuya referencia es la TF-15 aporta la siguiente información:

- Demanda anual: 45.000 cajas.
- Coste de gestión del pedido: 175,00 euros.
- Coste de almacenaje: 150,00 euros.

Se pide:

- a) Calcular el Volumen Óptimo de Pedido
- b) Para pedidos de poco volumen el precio es de 70,00 euros/caja. Pero Azulejera del Sur propone ofertas especiales por volumen de compra:
Pedido de 500 ud. al precio de 60,00 euros/ud.
Pedido de 1.000 ud. al precio de 55,00 euros/ud.
Pedido de 2.000 ud al precio de 50,00 euros/ud.

¿Qué cantidad conviene solicitar en cada pedido para que el coste total sea mínimo?

¿Cuántos pedidos tendremos que hacer al año?

OPCIÓN 2.3

Con los siguientes datos sobre cuatro referencias de modelos de plancha a vapor obtenidos en una semana:

Referencia	Precio compra	Precio de venta	Unidades vendidas en una semana	Stock Medio por semana	Lineal Ocupado
Solec	230	330	26	35	40
Utesa	110	240	39	15	40
Pholip	135	210	42	10	40
Cecosa	160	120	30	40	40

Calcula para las 4 referencias: índice de rotación, índice de lineal y rentabilidad del lineal. Interpreta los resultados técnicos y didácticos.

OPCIÓN 2.4

El lineal asignado en un establecimiento de alimentación a bricks de leche está compuesto por las siguientes referencias:

Referencia	Artículo	Ventas medias semanales
LCO-514	Leche de coco 1 l.	60
LAL-234	Leche de almendras 1 l.	40
LAV-945	Leche de avena 1 l.	25

Si se realizan los siguientes cambios en los niveles del lineal, ¿tendrán alguna variación las ventas?

Primera opción		
Referencia	Nivel actual	Nivel nuevo
LCO-514	1*	3
LAL-234	2*	1
LAV-945	3*	2

Segunda opción		
Referencia	Nivel actual	Nivel nuevo
LCO-514	1*	3
LAL-234	2*	2
LAV-945	3*	1

(1* nivel de ojos, 2* nivel de manos y 3* nivel de suelo.)

¿Cuál es la mejor opción?

OPCIÓN 2.5

Antonio González trabaja en el departamento administrativo de un negocio familiar de Saneamientos y Mobiliario de baño. Su cometido principal es la elaboración de facturas y recepción de albaranes, y casi nunca atiende al público.

Hace algunos días un cliente le preguntó por el precio de un artículo cuando él salía de la oficina. Al darle el precio, Antonio se equivocó y le dio un precio menos al vigente en ese momento. Creía que todavía se estaba aplicando una promoción en la que el artículo estaba de oferta. Cuando al día siguiente el cliente acudió con la intención de adquirirlo y le informaron del precio real del artículo, este se enfadó y, sin haber comprado el artículo siquiera, solicitó una hoja de reclamaciones al dependiente.

- a) ¿La empresa de Antonio tiene la obligación de facilitarle al cliente hoja de reclamaciones, aunque este no haya adquirido el artículo?
- b) Si la empresa no dispusiera de hoja de reclamaciones en ese momento, ¿qué sucedería?

OPCIÓN 2.6

Define en qué consisten los siguientes tipos de intermediarios minoristas y explícalos con un ejemplo de cada uno de ellos:

- a) Tienda virtual.
- b) Sucursal electrónica.
- c) Metamediario.