

Orden EDU/1866/2022, de 19 de diciembre (BOCyL de 22 de diciembre)

CUERPO:	SECUNDARIA (590)
ESPECIALIDAD:	PROCESOS COMERCIALES (221)
PRUEBA:	B.2
TURNO:	1 y 2

PARTE PRÁCTICA

1. Una empresa dedicada a la comercialización adquiere un producto en lotes de 800 unidades. Sabiendo que no dispone de inventario de dicho producto al principio del periodo, que el plazo de entrega del mismo es de dos días, y que los clientes están dispuestos a retrasar el pedido si es necesario.

Se pide:

Rellene la siguiente ficha que recoge la evolución del inventario de dicho producto en los diez próximos días. (2 puntos)

Día	Demanda	Al inicio del periodo			Cantidad ordenada	Cantidad recibida
		Disponible	Pedido	Inventario		
1	390					
2	220					
3	470					
4	100					
5	150					
6	300					
7	190					
8	230					
9	670					
10	150					

Orden EDU/1866/2022, de 19 de diciembre (BOCyL de 22 de diciembre)

2. La empresa SIVA elabora la cerveza “AMISTAD” que se distribuye a nivel nacional a partir de dos fábricas de cerveza. Una en el norte y otra en el sur del país. La cerveza se envía a 4 mayoristas que se encargan de la distribución subsecuente, por lo que la empresa se ocupa sólo de la distribución a los mayoristas. Los costos de distribución por conjunto de 100 cajas que se envían a cada mayorista; se presenta en la siguiente tabla junto con la oferta mensual en cada fábrica y la demanda mensual de cada mayorista.

	A	B	C	D	Oferta en cientos de cajas
Fábrica del Norte	21	15	18	9	550
Fábrica del Sur	10	14	16	23	650
Demanda en cientos de cajas	200	250	400	350	

Se pide:

Aplicando el método Russell encuentre la solución factible básica inicial y el mapa de distribución. (1,50 puntos)

3. Calcular las necesidades de almacenamiento, en palets, en el siguiente supuesto.

Para el cálculo se considera que el año tiene 360 días.

Los datos de previsión de ventas y de frecuencia de aprovisionamiento de cada referencia son los siguientes:

Referencia	Previsión Ventas (Unidades/año)	Frecuencia aprovisionamiento	Unidades/Caja	Cajas/palet
A-10	1.500.000	semanal	100	30
B-27	240.000	quincenal	50	20
C-67	350.000	semanal	40	25
E-87	8.500	2 veces / semana	1	25
F-23	3.700	mensual	1	20
H-10	122.000	quincenal	40	15

El stock de seguridad es el 10% del stock medio de maniobra. (2,50 puntos)

Orden EDU/1866/2022, de 19 de diciembre (BOCyL de 22 de diciembre)

4. Supongamos que se quiere estudiar la edad media de los integrantes de los cursos de especialización. Elegimos una muestra compuesta por 90 matriculados en los que se incluyen personas recién licenciadas y personas ocupadas. Se cree que el primer grupo está formado por personas en busca de su primer empleo, mientras que los ocupados son personas con experiencia deseosos de conocer los últimos avances.

En el primer grupo hay 25 personas numeradas del 1 al 25.

En el segundo grupo hay 65 personas en situación de ocupadas numeradas del 26 al 90.

Queremos obtener una muestra de tamaño 10 de la forma más proporcional posible.

Obtenidos los números aleatorios resultaron el 2;11;20;29;38;47;56;65;74;83 con las siguientes edades respectivas 23,24,36,40,35;49;29;28;42 y 31 años

Se pide:

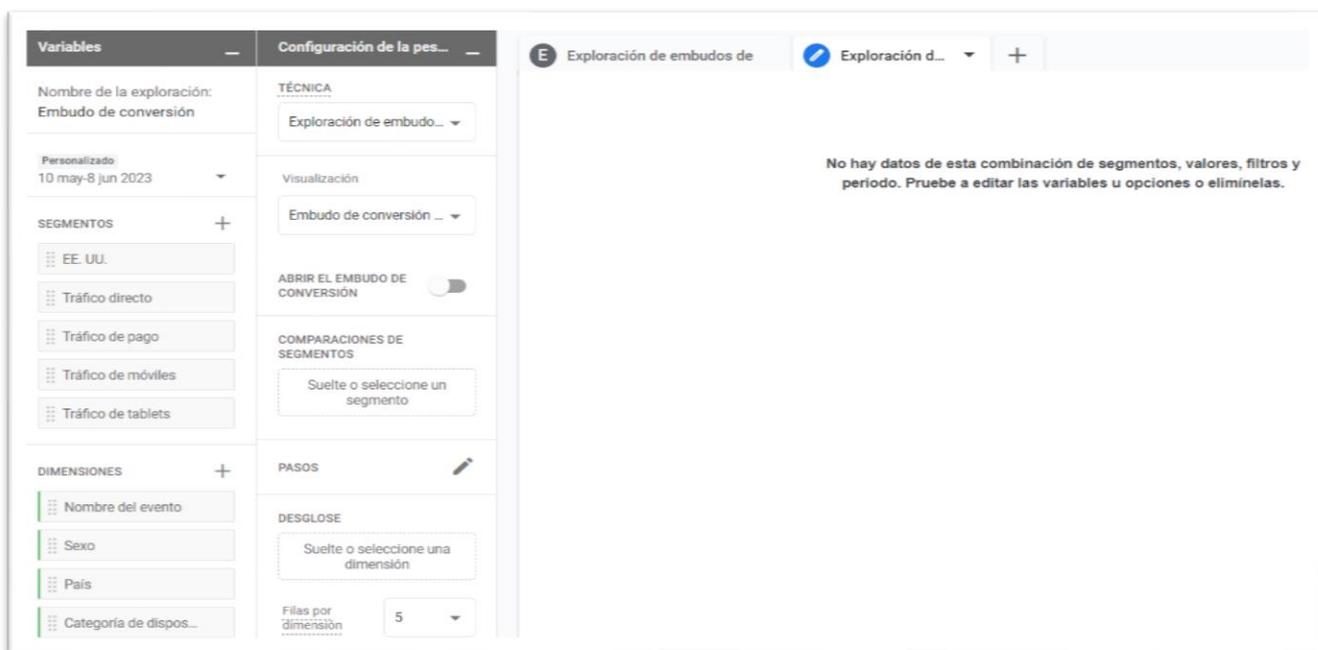
- a) Tipo de muestreo utilizado e identifica la norma seguida. (0,3 puntos)
- b) Tamaño de la muestra en cada uno de los grupos. (0,3 puntos)
- c) Estimación de la edad media de los asistentes y dispersión de la muestra. (0,3 puntos)
- d) Si trabajamos con una confianza del 96% ¿cuál será el error estimado? ¿es asumible este error para este tipo de investigación?. (0,3 puntos)
- e) Según los datos anteriores ¿cuál es el intervalo de edad?. (0,3 puntos)

5. Diseña un embudo de conversión de compra que permita medir y realizar informes sobre el comportamiento de compra en una tienda de comercio electrónico mediante la herramienta de marketing digital Google Analytics 4.

La tienda de comercio electrónico está operativa en Internet desde hace varios meses y desde el back office se creó una cuenta en Google Analytics y se implementó el código de seguimiento en la plataforma de comercio electrónico (Wordpress + Woocommerce) utilizada.

- 1- Indica la ruta habitual para comenzar el diseño del embudo de conversión, en seis pasos.**
- 2- Define el embudo del comportamiento de compra en cinco pasos rellenando los datos necesarios.**

Orden EDU/1866/2022, de 19 de diciembre (BOCyL de 22 de diciembre)



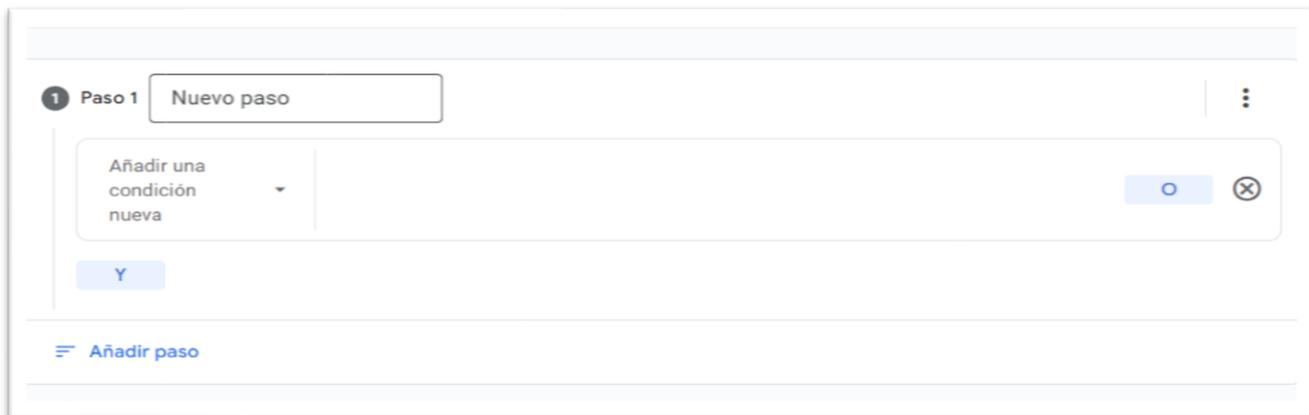
Teniendo en cuenta la imagen anterior,

- ¿dónde debes hacer clic para empezar?
- Si ya existen pasos definidos ¿qué puedes hacer?
- ¿Cuántos pasos puedes definir por embudo?
- ¿De qué tipos pueden ser?

3- En relación con los pasos a realizar.

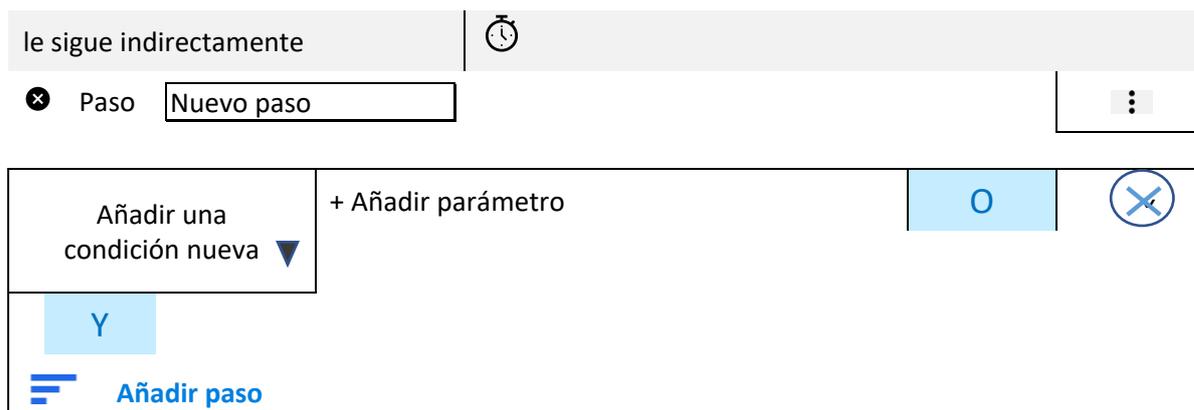
- ¿Como llamarías al primer paso?
- ¿Qué condición añadirías?
- ¿Incluirías una condición de tipo Y u O?
- ¿Definirías algún parámetro de tiempo?

- e) ¿Cómo establecerías la continuación con el siguiente paso, que le siga directa o indirectamente y con que intervalo de tiempo, en su caso?



- 4- Define el resto de los cuatro pasos de la misma forma que este primero, puedes ayudarte de la plantilla. Y también puedes utilizar alguno o algunos de los eventos definidos por Google Analytics y que se incluyen en la imagen inferior.

Paso 2



Paso 3

le sigue indirectamente		
✕ Paso	<input type="text" value="Nuevo paso"/>	
Añadir una condición nueva ▼	+ Añadir parámetro	<input type="radio"/> 
<input type="radio"/> Y		
	Añadir paso	

Paso 4

le sigue indirectamente		
✕ Paso	<input type="text" value="Nuevo paso"/>	
Añadir una condición nueva ▼	+ Añadir parámetro	<input type="radio"/> 
<input type="radio"/> Y		
	Añadir paso	

Paso 5

le sigue indirectamente		
✕ Paso	<input type="text" value="Nuevo paso"/>	
Añadir una condición nueva ▼	+ Añadir parámetro	<input type="radio"/> 
<input type="radio"/> Y		
	Añadir paso	

Orden EDU/1866/2022, de 19 de diciembre (BOCyL de 22 de diciembre)

add_payment_info
add_shipping_info
add_to_cart
addtoCart
android_lovers
app_clear_data
app_exception
app_store_refund
app_store_subscription_cancel
app_store_subscription_convert

first_visit
in_app_purchase
new_engaged_user
new_recent_active_user
non_purchasers
notification_dismiss
notification_foreground
notification_open
notification_receive
os_update

triggered purchase event
view_cart
view_item
view_item_list
view_promotion
view_search_results

app_store_subscription_renew
app_update
begin_checkout
campus_collection_user
click
discount_value
errors
Event_gold_membership
experiment_impression
first_open

page_view
predicted_top_spenders
purchase
remove_from_cart
review_order
san_francisco_users
scroll
select_promotion
session_start
top_spenders

Justifica el uso de los eventos utilizados y/o parámetros en la obtención del objetivo final.

(2,50 puntos)