

Oposiciones docentes 2025/ 2025 irakasle oposizioak		
Cuerpo o puesto/ Kidegoa edo lanpostua:	Especialidad/Espezialitatea: ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL	Idioma/ Hizkuntza: Castellano
PRUEBA PRÁCTICA-PROBA PRAKTIKOA		

OBSERVACIONES:

A continuación, se plantean cuatro supuestos prácticos con una serie de preguntas a resolver.

- Se pide orden y claridad en la presentación de las soluciones a cada uno de los casos.
- Se puede utilizar calculadora según las especificaciones señaladas en la convocatoria.
- El examen se realizará con un bolígrafo que le suministraremos.
- Tiempo máximo: 3 horas.
- NO realice ningún tipo de marca o firma en el examen que pudiera identificarle.
- Al finalizar, entregue TODO el material y las hojas utilizadas al Tribunal Examinador.

SUPUESTO PRÁCTICO Nº1

Una empresa vende productos precocinados en el sector HORECA. Tiene 500 clientes clasificados según su importancia por el **método ABC**. Los vendedores del equipo comercial trabajan 8 horas al día, de lunes a jueves, y 6 horas al día los viernes, durante 48 semanas al año. Analizando la jornada laboral del equipo de ventas, alrededor de un 60% de la jornada se dedica a trabajos administrativos, marketing, tareas de oficina y desplazamientos. El 40% del tiempo restante son visitas comerciales.

Se pide (2,45p):

- A. Clasifica a los clientes a través del método ABC según los datos que aparecen en la Tabla 1. (0,75p)**
- B. Partiendo de la clasificación del apartado anterior, calcula el número de vendedores necesarios en el equipo de ventas para atender a los clientes según los datos que aparecen en la Tabla 2 (0,75p)**
- C. Si la empresa estima como ratios de control (KPI), las ventas medias por cliente en cada categoría y habiéndose fijado los siguientes objetivos en el plan de ventas de 2024:**
- Ventas por cliente tipo A = 25.000 euros anuales por cliente.
 - Ventas por cliente tipo B = 2.500 euros anuales por cliente.
 - Ventas por cliente tipo C = 1.250 euros anuales por cliente.
- C.1. Analiza si se están cumpliendo objetivos y cuantifica las posibles desviaciones. (0,25p)**
- C.2. Plantea medidas con respecto a la fuerza de ventas y los tiempos de visita para cada tipo de cliente y justifica la respuesta. (0,25p)**
- D. Si, a pesar de todo lo calculado anteriormente, la empresa decide aumentar la fuerza de ventas y dedicar 5 comerciales en exclusiva a los clientes tipo A:**
- D.1. Determina el número de visitas anuales que podrán realizar manteniendo la duración de las mismas en una hora. (0,3p)**
- D.2. En base al resultado anterior, ¿cuántas visitas mensuales recibirán los clientes tipo A? (0,1p)**
- E. Indica brevemente qué metodología didáctica utilizarías para impartir este caso práctico en el aula (0,05p)**

Datos:

Tabla 1: Distribución de la facturación por clientes

Cliente	Ventas anuales
Bares y restaurantes particulares (100 clientes)	122.700 euros
Servicios de Catering Sur de España (20 clientes)	541,600 euros
Gasolineras EPSOL SA (50 clientes)	145.000 euros
Hoteles Nacionales (30 clientes)	750.000 euros
Campings del Mediterráneo (100 clientes)	250.000 euros
Catering Hospitales Ibérica (50 clientes)	582,300 euros
Colegios públicos de Andalucía (150 clientes)	285.400 euros

Tabla 2: Visitas según clasificación ABC

Tipo de cliente	Frecuencia de visitas (por año)	Duración de visita (horas)
A	24	60 minutos
B	6	45 minutos
C	3	30 minutos

SUPUESTO PRÁCTICO Nº2

2.1. La empresa **Aceros del Norte S.A.**, con domicilio en la calle Beratua nº 4, Pamplona, necesita liquidez para realizar una importación. Por ello, decide solicitar un **préstamo en el extranjero**, concretamente, en un banco en Canadá, que se lo concede en dólares canadienses.

Condiciones del préstamo:

- **Importe concedido:** 50.000 CAD
- **Tipos de cambio:**
 - Inicial 1 CAD = 0,68 EUR
 - Fin del 3er año: 1 CAD = 0,71 EUR
 - Fin del 4º año: 1 CAD = 0,67 EUR
- **Duración del préstamo:** 4 años
- **Periodo de carencia:** 2 primeros años (no se pagan ni intereses ni principal)
- **Tipo de interés anual efectivo:** 3%
- **Sistema de amortización:** Método francés

Se pide (1,20p):

A. Cuadro de amortización del préstamo, considerando las condiciones indicadas. (0,75p)

B. Cuota de amortización del préstamo en euros que tendrá que amortizar al finalizar el tercer año y cuál será la anualidad (término amortizativo) en euros del cuarto año, teniendo en cuenta el tipo de cambio en cada momento. (0,20p).

C. ¿Existe riesgo de cambio en la financiación de la operación?. Justifica la respuesta. (0,25p)

2.2. Esta empresa española **importó** el pasado mes de febrero **2.500 kg** de una mercancía procedente de Canadá. El lugar de destino de las mercancías, indicado en el conocimiento de embarque facilitado por el exportador a su cliente, es el puerto comercial de Bilbao. El exportador ha facturado un **precio FCA** (puerto comercial de Montreal), por importe de **80.000€**. Los gastos ocasionados por la operación son:

- Transporte desde la fábrica del vendedor hasta el puerto de Montreal 700 CAD
- Transporte marítimo 2.800€
- Gastos de descarga en Bilbao 400€
- Seguro del transporte terrestre desde la fábrica del exportador hasta el puerto de Montreal = 60 CAD
- Seguro de transporte marítimo 1.000€

- La empresa española suministrará gratuitamente a la empresa vendedora determinados materiales necesarios para la fabricación de los productos importados. El precio de compra es de 2.000€.
- Aceros del Norte S.A. ha pagado una comisión del 1% a la empresa gestora de la importación, calculada sobre el valor de la factura. El despacho de importación se realiza en la aduana marítima de Bilbao.
- Derechos arancelarios de importación [8% MAX 200€/100kg]
- Transporte y seguro hasta almacén importador = 250€

Tipo de cambio de esta importación 1CAD (dólar canadiense) = 0,68 EUR

Se pide (1,25p):

A. Determinar el valor en aduana de la mercancía (0,50p).

B. Determinar qué cantidad deberá ingresar el importador en concepto de IVA. El IVA aplicable a las mercancías que se importan es el tipo general en vigor (0,50p).

C. Rellena las siguientes casillas del DUA de importación tal y como se realizaría en un DUA real (0,20p)

22	Divisa e importe total factura
46	Valor estadístico

D. Indica brevemente qué metodología didáctica utilizarías para impartir este caso práctico en el aula (0,05p)

SUPUESTO PRÁCTICO N°3

Este año un estudio de medios para el “Diario de Pamplona” ha determinado que tiene una cuota de mercado en lectores del 20% en su ámbito comarcal de 300.000 lectores. El estudio ha recopilado en una muestra el número de hombres y mujeres que leen en formato impreso o en formato en digital, siendo:

Número de lectores	En formato impreso	En formato digital
Hombres	60	80
Mujeres	55	105

Se pide (2,45p):

- A. Calcular si el tamaño de la muestra del estudio es representativo teniendo en cuenta que se acepta un margen de error del 5% (0,40p)**
- B. Una marca quiere realizar una campaña de publicidad en el Diario de Pamplona dirigida a las mujeres lectoras del mismo diario. Calcula:**
- B.1.** El alcance total si se lanza en el formato digital (0,10p)
 - B.2.** El alcance al público objetivo si se lanza en ambos formatos (0,10p)
 - B.3.** El alcance relativo al público objetivo si se lanza en formato impreso (0,10p)
 - B.4.** La probabilidad de alcance digital al público objetivo si se lanza en ambos formatos (0,10p)
- C. La marca decide lanzar la campaña dirigida a mujeres solo en formato digital siendo la frecuencia de impresión de dos. El coste de la misma es de 2.500€ y se estima una conversión del 5% del alcance con compra media de 10€. Calcula:**
- C.1.** El GRP (0,20p)
 - C.2.** El CPM (0,20p)
 - C.3.** El ROI de la campaña (0,20p)
- D. El precio del diario en formato físico pasó de los 2,5€ por unidad el año pasado a 3€ por unidad este año. Siendo el número de lectores de la misma muestra el año pasado 34.500 en el formato físico y 35.500 en formato digital. Calcula y justifica bajo un criterio numérico si el formato impreso y el diario digital son productos sustitutivos, complementarios o independientes. (1p)**
- E. Indica brevemente qué metodología didáctica utilizarías para impartir este caso práctico en el aula (0,05p)**

SUPUESTO PRÁCTICO Nº4

La empresa de transportes “Ardanaz” S.A., va a realizar un viaje discrecional, en un autocar de 55 plazas, con un recorrido de 800 km (ida y vuelta). El viaje empieza a las 07:00 y finaliza a las 21:00 horas del mismo día.

Al ser un viaje de larga distancia y con el fin de garantizar la seguridad y el bienestar de los pasajeros, viajan 2 conductores.

Tomando como información de apoyo los conceptos de costo clave, establecidas por el “**Observatorio de costes del transporte discrecional de viajeros en autocar,**” obtenemos los siguientes datos:

Características técnicas autobús	
Capacidad máxima del autobús	55 pasajeros
Categoría del vehículo	Estándar
Potencia:	420 CV 309 KW
Longitud autobús:	13,5 metros
Número de ejes	3
Número de neumáticos	8
Hipótesis	
Datos de explotación	
Precio adquisición autobús sin IVA	275.000 €
Valor residual estimado sin IVA sobre precio de compra.	27.500 €
Coste de un neumático sin IVA	600 €
Vida útil autocar en años	12 años
Kilómetros anuales previstos	75.000 km
Consumo medio gasóleo	30 l/100 km
Viaje	
• Plazas ocupadas pasajeros	55
• Kilómetros a recorrer	800 km
• Duración del viaje incluyendo paradas	14 horas
• Número de conductores	2
Costes fijos anuales directos autobús	

Amortización	Método lineal en función de la vida útil
Financiación autobús	4.150 €
Coste del seguro	5.000 €
Costes fiscales (impuestos, ITV, revisión tacógrafo)	2.400 €
Costes fijos anuales indirectos generales	
Trabajos de administración y oficina	30.000 €
Gastos estructurales sin IVA	15.000 €
Costes variables directos viaje	
Salario de un conductor (incluye seguridad social)	15 €/hora
Dietas de un conductor	30 €
Combustible	
• Precio del gasóleo A en surtidor con IVA	1,4363 €/litro
• Descuento	0,0689 €/litro
• IVA	21%
• Devolución por gasóleo profesional	0,0490 €/litro
Consumo disolución urea "Adblue" (1 litro cada 960 km) sin IVA	0,79 €/litro
Peajes sin IVA	30 €
Coste mantenimiento sin IVA	0,30 €/km
Desgaste neumáticos	0,07 €/km

Se pide (2,45p):

A. Coste total del viaje, a partir de:

A.1. Costes fijos directos e indirectos prorrateados por kilómetros anuales previstos y posteriormente aplicados al viaje. (0,5p)

A.2. Costes variables directos del viaje. (0,5p)

B. En el viaje previsto, el autobús va completo, con 55 pasajeros.

B.1. Calcular el coste total unitario por pasajero (0,25p)

B.2. Con este viaje, la empresa quiere obtener unos beneficios de 600 €. ¿Qué tarifa (precio) del billete debería fijar? (0,5p)

C. La empresa decide establecer de tarifa (precio) del billete para este viaje 40 € por pasajero. Calcular:

C.1. El resultado (Beneficio o pérdida) del viaje. Justifica la respuesta. (0,25p).

C.2. El resultado (Margen) por pasajero que obtendremos del viaje. Justifica la respuesta. (0,20p)

C.3. El número mínimo de pasajeros necesario para cubrir los costes totales del viaje al precio anterior. (0,20p)

D. Indica brevemente qué metodología didáctica utilizarías para impartir este caso práctico en el aula (0,05p)

