

Código de Cuerpo: 590	Especialidad: Organización y Gestión Comercial	Idioma: Castellano	Fecha de realización de la prueba: 19/06/2021
---------------------------------	--	------------------------------	--

PRUEBA 1.A (1)

La empresa ABC, SA situada en Ciudad del Transporte (Imarcoain), con CIF número A31123456 se dedica a la producción y comercialización de la gama de productos, X, Y, Z y W.

La empresa está inscrita en el registro de exportadores.

El IVA aplicado a todas las operaciones es del 21%.

La empresa ABC, SA dispone de un almacén pequeño que está ubicado en Logroño (La Rioja), en el que se hace la manipulación de las cargas de los envíos del producto "X" y desde donde se desarrolla la gestión del transporte de dichos envíos.

La empresa tiene clasificados a los clientes en dos tipos: "A" y "B".

Desde los diferentes departamentos de la empresa se nos envía la siguiente información:

Producción y Ventas:

Durante el año pasado la empresa vendió un total de 12.000 unidades, a un precio de 90 euros cada una. Los costes fijos totales fueron 230.000 euros y el coste variable unitario, 50 euros/unidad.

- Consumo anual de materias primas: 360.000 €.
- Nivel medio de existencias de materias primas: 20.000 €.
- Costes de fabricación: 450.000 € (siendo las compras de 360.000 €, los gastos de fabricación de 50.000 € y la amortización de 40.000 €).
- La media de stock de productos en curso es de 40.000 €.
- Las ventas (volumen anual a precio de coste): 600.000 € en los que se incluyen las compras de materias primas, los gastos de fabricación, la amortización y los gastos generales.
- El nivel medio de existencias o stock de productos terminados es de 60.000 €.
- El saldo medio de clientes es de 90.000 €.

- Durante la temporada de invierno deciden hacer una promoción especial, que supondrá un 20% de reducción en el precio durante un mes.

Fuerza de Ventas:

La empresa, ha calculado que las ventas para el próximo ejercicio serán de 3.000.000 €, calculando que un vendedor puede facturar mensualmente y de media 12.000 €, con un coste de 2.400 € por vendedor.

La empresa cuenta con 392 y 588 clientes de categoría A y B, respectivamente. A cada cliente tipo “A” se plantea visitar dos veces al mes durante 45 minutos cada visita y una vez cada dos meses a cada cliente del tipo “B” durante 20 minutos.

En el 25% de las visitas, el tiempo de visita se incrementa en un 50% por diversos motivos, entre ellos la solicitud de pedido.

La jornada laboral de un vendedor es de 37 horas y media a la semana de las que dedica un 60 % del tiempo a visitas y el resto a trabajos administrativos y viajes. Un vendedor trabaja 48 semanas al año descontando las 4 semanas de vacaciones.

Investigación Comercial:

La empresa dispone de los siguientes datos de 980 clientes, recogidos en una Investigación Comercial. Los datos están tabulados según los dos tipos de clientes que tiene la empresa, gasto en el último mes en el producto X y atributo más valorado del producto X.

Gasto	X	A	B
[100 - 300)	200	98	49
[300- 500)	400	78	167
[500-700)	600	196	176
[700- 900)	800	20	196

Atributo	A	B
PRECIO	101	276
DISEÑO	200	237
COMODIDAD	91	75
TOTAL	392	588

Financiero – Contable:

La empresa importa desde el país IMPORT una máquina para incorporarla en el proceso de producción. Las condiciones de la operación han sido las siguientes:

Importe factura 120.000 € FCA ciudad origen del país IMPORT ICC2020

Transporte 2.520€. En el documento de transporte aparece el trayecto desde la ciudad de origen hasta la empresa.

- Distancia total del trayecto 4.000 kilómetros
- La distancia entre el puerto de destino y la empresa es de 200kilómetros.

- Distancia entre la empresa exportadora y el puerto de carga: 100 kilómetros

Seguro: 600€ manteniendo la cobertura la misma proporción que el transporte.

Carga del buque y manipulaciones portuarias en origen: 100€.

Bill of lading: 60€

Recargos variables (BAF, CAF....) 300€

Embalado especial anticorrosivo en puerto de origen: 300€

Despacho de exportación de la máquina: 200€

Gastos agente de aduanas destino: 150€

Descarga del buque y manipulaciones portuarias en puerto de destino 200€

Como el pago se va a realizar a 90 días, la empresa vendedora ha cargado un importe de 120€ en concepto de intereses inherentes a esta operación (incluidos y detallados en factura).

Los gastos de instalación de la máquina en las instalaciones de la empresa ascienden a 1.000€.

Recibida la factura se ha detectado que no se ha incluido un descuento de 1.500€ pactado con la empresa suministradora. Este hecho se comunica en aduana.

El arancel correspondiente a la máquina es del 3%.

Otra información a disposición de este departamento es el resumen de las operaciones que ha realizado la empresa en el mes de abril:

- ✓ Compras de materia prima a Portugal: 2.000€
- ✓ Compra de envases a un proveedor de Barcelona: 700€
- ✓ Venta de productos a un cliente italiano: 10.000€
- ✓ Compra de materia prima en Rusia: 20.000€
- ✓ Venta de productos en Sevilla: 15.000€
- ✓ Compra de materia prima en Vitoria: 4.000€
- ✓ Pago de salarios: 45.000€
- ✓ Pago de suministros 5.000€
- ✓ Adquisición de servicios empresas nacionales: 6.000€
- ✓ Venta de productos a un cliente mejicano: 10.000€
- ✓ Compra de materia prima a un proveedor francés: 7.000€
- ✓ Venta de productos a un cliente alemán: 12.000€

Transporte y Logística:

La empresa adquirió hace dos ejercicios una cabeza tractora y un semirremolque para realizar un recorrido diario desde Logroño a Barcelona (477,9 Km). Este vehículo hace una media de 150.000 km al año. Los datos económicos relacionados con el mismo son los siguientes (se entiende que todos los conceptos son sin IVA incluido):

Personal: Para conducir el vehículo se ha contratado a un conductor fijo y a otro conductor que dedica la mitad de su jornada a esta ruta y el resto a otros servicios. El sueldo de ambos es de 22.500 € anuales para el trabajador fijo y 11.000 € anuales para el temporal. La Seguridad Social a cargo de la empresa es la que resulta de aplicar los siguientes porcentajes:

- Cotización por contingencias comunes: 23,60% del sueldo bruto.
- Cotización por desempleo: 5,50% en contratos indefinidos y 6,70% en contratos temporales.
- Cotización por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales: el porcentaje depende de las tablas de cotización para cada actividad, pudiendo oscilar entre el 1% para trabajadores de oficina, el 1,85% en el comercio al por menor, el 3,60% en actividades de limpieza y seguridad y el 6,70% en actividades de alto riesgo como la construcción o el transporte por carretera.
- Cotización por formación profesional: 0,60%.
- Cotización al Fondo de Garantía Salarial (Fogasa): 0,20%

Cada viaje se les abonan dietas por valor de 35 €.

Coste de adquisición: El vehículo fue adquirido por un importe de 100.000 € la cabeza tractora y 23.500 € el semirremolque. A la primera se le espera una vida útil de 20 años y un valor residual de 4.800 €. El semirremolque se le estima una duración de 15 años y un valor residual de 1.000 €. Se van amortizando por el sistema de dígitos decreciente.

Para la adquisición del vehículo se solicitó un préstamo de 50.000 € al 7,18 % de interés anual, a amortizar en 8 años, con anualidades constantes.

$$a_{n|i} = \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

Consumo: El consumo medio de gasoil asciende a 30 litros cada 100 km. El precio previsto de este combustible es de 1,55 €/litro.

Los neumáticos delanteros de la cabeza tractora (2) se cambian cada 50.000 km. El resto de neumáticos de la cabeza tractora y del semirremolque (10) se cambian cada 75.000 km. Cada neumático tiene un coste de 450 €. Además

cada 15.000 km hay que cambiar el aceite y los filtros. Cada cambio tiene un coste previsto de 200 €.

Seguros: El importe del seguro de ambos vehículos hemos estimado que ascenderá a 2.500 € anuales.

El Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM) de este año ascenderá a 250 €.

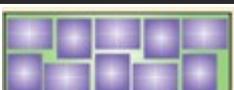
Además este año hay que realizar la ITV, cuyas tasas ascienden a 120 €.

Para el resto de costes, tales como reparaciones, sustitución de diversas piezas (frenos, embragues, etc.), se estima una cantidad global de 3.800 €.

Se va a realizar el envío de un pedido del producto "X" al país "Export". La expedición va formada por 8.000 cajas de 5 kg cada una, y se está planteando emplear:

Palets europeos: En este caso caben 120 cajas en cada palet.

Palets de 1.200 × 1.000 mm: En cada palet caben 160 cajas.

CONTENEDOR		
PALET	40 PIES	20 PIES
1000X800		
1100X1200		
1100X800		
1200X800		
1200X1000		

Cuadro: Número de palets que caben en cada tipo de contenedor

SE PIDE (detallando todo el proceso de cálculo):

1. Calcular el umbral de rentabilidad o punto muerto para esta empresa, interpretando los resultados obtenidos.
2. Con el fin de tratar de mejorar sus resultados, la empresa ha decidido aumentar el precio de venta del producto en 5 euros. ¿Cómo afectará esta decisión a los beneficios de la empresa, si se mantienen las mismas unidades vendidas?
3. Hallar el Periodo Medio de Maduración y valorar el mismo.
4. Calcular el punto crítico de la promoción si las ventas durante un mes normal son de 1.000 unidades.
5. Calcular el tamaño de la fuerza de ventas por el método de igualación de la carga de trabajo.
6. Calcular la media aritmética de gasto de los clientes en general y por cada tipo de cliente.
7. Explica que medidas estadísticas habrá que calcular para sacar conclusiones sobre la representatividad de las medias aritméticas calculadas.
8. De la tabulación cruzada, calcular los siguientes datos:
 - a. Porcentajes de clientes que gastan más de 300 €
 - b. Porcentaje de los clientes tipo B que gastan menos de 500 €
 - c. El gasto más habitual entre los clientes tipo B
 - d. Porcentaje de clientes que lo que más valoran es la comodidad
 - e. Atributo más valorado por los clientes tipo A
 - f. De los clientes tipo B qué porcentaje valoran la comodidad
 - g. Porcentaje del total de clientes que gasta menos de 300 € y son del tipo A
 - h. Porcentaje del total de clientes que gasta menos de 700€ y son del tipo B
 - i. Porcentaje de clientes tipo A que gasta más de 500€
9. Realizar la descripción gráfica del ciclo de vida del producto y comentar las características de cada fase en referencia al marketing mix así como el nivel de aceptación del mismo entre el público objetivo. Esbozar una breve recomendación que se daría a la empresa para cada una de las fases.
10. Calcular cuánto debe pagar la empresa ABC para despachar la máquina a consumo.

- 11.** Con los datos de que dispone el Departamento Financiero sobre las operaciones realizadas por la empresa en el mes de abril, realizar la Declaración del IVA. Tiene a compensar del mes anterior 3.000€.
- 12.** Calcular el coste total anual previsto del vehículo adquirido por la empresa ABC.
- 13.** Calcular cuántos contenedores se necesitará de 40 y de 20 pies con cada tipo de palet.
- 14.** Si se decide optar por contenedores de 40 pies, ¿qué tipo de palet aprovecha mejor la superficie del contenedor?
- 15.** Si el contenedor tuviera un peso máximo de 23.000 kg y una tara de 3.500 kg, ¿qué porcentaje de su carga útil se está aprovechando con palets europeos? ¿Y con palets de 1.200 × 1.000 mm?