



ESPECIALIDAD: ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL
PRIMERA PRUEBA. PARTE A

SUPUESTO 1: (35% DE LA NOTA)

Ejercicio 1: El grupo BLUELINE, S.A. fabrica y comercializa en España pequeños electrodomésticos que se pueden clasificar en cuatro líneas de productos: tostadoras, exprimidoras, picadoras y batidoras.

El director de marketing, en colaboración con el director comercial, están diseñando la estrategia comercial para el próximo ejercicio.

Los principales datos sobre cada una de las líneas de producto aparecen en las tablas siguientes:

Tabla 1. Ventas de la empresa en el año 2020

	Línea 1 Tostadoras	Línea 2 Exprimidoras	Línea 3 Picadoras	Línea 4 Batidoras
<i>Ventas en Miles de euros</i>	3.400	500	250	1.050

Tabla 2. Evolución del mercado de pequeño electrodoméstico en España por subsectores

<i>Ventas en Miles de euros</i>	Subsector Tostadoras	Subsector Exprimidoras	Subsector Picadoras	Subsector Batidoras
Total ventas 2019	8.425	1.520	705	1.800
Total ventas 2020	8.636	1.588	712	1.900

Tabla 3. Ventas del principal competidor por línea de producto en el año 2020

	Competidor línea 1	Competidor línea 2	Competidor línea 3	Competidor línea 4
<i>Ventas en Miles de euros</i>	2.500	700	280	560

Se pide: A la vista de la información, la empresa desea analizar el equilibrio de su cartera actual de productos a través de la matriz del Boston Consulting Group: **(1,5 puntos)**

1. Realice los cálculos necesarios para poder representar los productos en la matriz GBG.
2. Represente gráficamente la matriz BCG indicando claramente los cortes en los ejes de abscisas y ordenadas, así como, las coordenadas de cada producto.
3. Indique, según la clasificación BCG, qué tipo de producto es y con qué fase del ciclo de vida de producto se podría identificar.



Ejercicio 2: Dentro de la línea de batidoras BLUELINE, S.A. cuenta con un producto estratégico: RoboMAX. La empresa ha realizado un estudio sobre el nivel de ventas de este producto en función de las variaciones en el precio del mismo. Se han llevado a cabo pruebas en 10 establecimientos comerciales distintos, obteniéndose la siguiente información en cada uno de ellos:

	VENTAS EN UNIDADES FÍSICAS (X)	PRECIO DEL PRODUCTO (Y)	X ²	Y ²	X·Y
ESTABLECIMIENTO 1	186	101	34.596	10.201	18.786
ESTABLECIMIENTO 2	189	100	35.721	10.000	18.900
ESTABLECIMIENTO 3	190	103	36.100	10.609	19.570
ESTABLECIMIENTO 4	192	93	36.864	8.649	17.856
ESTABLECIMIENTO 5	193	91	37.249	8.281	17.563
ESTABLECIMIENTO 6	193	87	37.249	7.569	16.791
ESTABLECIMIENTO 7	198	88	39.204	7.744	17.424
ESTABLECIMIENTO 8	201	85	40.401	7.225	17.085
ESTABLECIMIENTO 9	203	84	41.209	7.056	17.052
ESTABLECIMIENTO 10	205	82	42.025	6.724	16.810
SUMA	1.950	914	380.618	84.058	177.837

Se pide, a la vista de los resultados obtenidos: **(2 puntos)**

1. Calcule la covarianza y el coeficiente de correlación de Pearson. Determine si existe relación entre las ventas y el precio de producto, así como la intensidad de dicha relación, en caso de que exista.
2. Calcule la recta de regresión, teniendo en cuenta que la variable independiente es el precio.
3. A partir de la recta de regresión, indique el nivel de ventas para un precio de 102€.

Nota: Se pide utilizar la terminología estadística específica para la resolución de los apartados.



SUPUESTO 2: (40% NOTA)

La empresa Lacte S.A. situada en Finca Los Segados s/n 30318 Cartagena (España) se dedica a la fabricación de productos alimenticios. En su proceso productivo emplea fermento lácteo en polvo que adquiere de su proveedor en Boston, EEUU.

Ejercicio 1: Lacte S.A. se dispone a despachar simultáneamente a consumo y libre práctica una mercancía procedente de Boston, Estados Unidos. La mercancía llegará directamente desde el aeropuerto de Logan, Boston, al aeropuerto de Alicante donde será despachada de aduana para ser enviada a su destino final en Cartagena. Teniendo en cuenta los datos siguientes y los documentos adjuntos en caso de necesitarlos:

- 2 Toneladas netas de fermento lácteo en polvo
- NC 0403.90.79
- Origen EEUU
- Importe total de la factura comercial USD 120 000 DAP Finca Los Segados s/n 30318 Cartagena, España – Incoterms® 2020
- Coste del transporte interior en EEUU hasta el aeropuerto de Logan USD 200
- Despacho de aduana de exportación USD 350
- Despacho de aduana de importación EUR 210
- Transporte desde el aeropuerto de Alicante hasta destino final en las instalaciones del cliente en Cartagena EUR 300
- Coste de la descarga en destino final EUR 110
- Flete aéreo USD 2 800
- Coste del seguro USD 340 incluido en factura y formalizado por el vendedor para cubrir la mercancía.
- Tipo impositivo 10% IVA
- Tipo de cambio aplicable EUR 1 = USD 1,20
- Se adjunta Anexo 25 del Reglamento 1993R2454 de Aplicación del Código Aduanero



- Información arancelaria de la base de datos de la Unión Europea Access to Markets:

Importar a la UE

Resultados para el código de producto 0403.90.79 de Estados Unidos a España

Aranceles		Aranceles			CÓDIGO DE PRODUCTOS
Origen/ Tipo de medida	Arancel	Condiciones	Nota a pie de página	Derecho de la UE	
ERGA OMNES Derecho terceros países	8.30% + 168.80 EUR / 100 kg			R2204/99	

Se pide: (2 puntos)

1. Calcule el importe total de la liquidación en aduana.

Ejercicio 2: La empresa Lacte S.A. acuerda con su proveedor que el pago se realizará al contado, concediendo este un descuento del 2% por pronto pago sobre el importe de la factura. Lacte S.A., al no disponer de liquidez, solicita a su entidad financiera un préstamo a 6 meses, interés simple.

En el momento de la contratación de la financiación se dispone de los siguientes datos:

- Importe de la factura comercial: USD 120 000
- Mercado monetario:
 - Euribor a seis meses: 4% + 1% diferencial
 - Libor USD a seis meses: 3% + 1% diferencial
- Mercado de divisas:

MERCADO DE DIVISAS		1 EUR =
Tipo de cambio spot		1,20 USD
Tipo de cambio forward a 6 meses		1,192 USD

El tipo de cambio spot al vencimiento: 1 EUR = 1,205 USD



Se pide: **(2 puntos)**

1. Calcule el valor total de la operación con:
 - a) Financiación en euros
 - b) Financiación en USD, con seguro de cambio.
2. Determine el coste financiero de cada alternativa e indique cuál es la más interesante para el importador.

SUPUESTO 3: (25% DE LA NOTA)

Ejercicio 1: La empresa Rationair, fabricante y comercializadora de un único modelo de horno industrial para la hostelería, está analizando su política de precios. Los costes se detallan en la siguiente tabla:

Costes directos y variables:

- Materiales: 1.500 €/unidad
- Mano de obra directa: 1.000 €/unidad
- Combustible y energía: 300 €/unidad
- Comisión vendedores: 80 €/unidad

Costes indirectos y fijos (anuales):

- Gastos generales de fabricación: 450.000 €
- Gastos generales comerciales: 45.000 €
- Gastos generales de administración y estructura: 3.600.000 €

Considere que el porcentaje de margen de contribución es del 52%.



Se pide: **(1,5 puntos)**

1. Determine el precio de venta del artículo.
2. Determine, para dicho precio, la cantidad que la empresa debería fabricar y vender para no incurrir en pérdidas.
3. Para dicho precio, la empresa alcanza unas ventas de 1.500 unidades de producto. De cara al próximo año, se plantea una subida en el precio del 10% lo que provocaría una reducción en las ventas de 100 unidades. Determine la variación porcentual en el beneficio unitario y en el beneficio total.

Ejercicio 2: La empresa Rationair ha lanzado al mercado un nuevo modelo de horno de altas prestaciones para el canal doméstico. El precio de venta fijado para el producto es de 1.700 € y compite en el mercado con 3 marcas cuyos precios son:

- Wormer: 1.500 €
- Premier: 1.200 €
- Heatkiar: 1.000 €

La empresa ha analizado el mercado y ha llegado a la conclusión de que los atributos más relevantes para los consumidores, así como el grado en que estos los valoran son:

Atributo	Ponderación
Imagen	0,40
Prestaciones	0,30
Mantenimiento	0,15
Versatilidad	0,15
	1

Con esta información, se realiza una encuesta a una muestra representativa del mercado en la que se podía repartir para cada marca 100 puntos entre los cuatro atributos. Tras la recopilación y tabulación de las respuestas se obtuvo la siguiente tabla de evaluación (puntuaciones medias):



Atributo	Puntuación por marca			
	Rationair	Wormer	Premier	Heatkiar
Imagen	40	30	25	20
Prestaciones	40	30	25	20
Mantenimiento	10	20	25	30
Versatilidad	10	20	25	30

Se pide: (1 punto)

1. ¿Es coherente el precio fijado para el nuevo modelo de horno Rationair en función del análisis del valor percibido?
2. ¿Qué marca/marcas podrían subir su precio en función del análisis realizado?
3. La empresa prevé vender 10.000 unidades del nuevo modelo de horno si fija un precio de 1.700 euros la unidad, pero si aumenta el precio a 2.000 euros las ventas descenderían hasta 8.000 unidades. Calcula la Elasticidad precio de la demanda y explica el resultado.