

## ORDEN 1/2025 CONVOCATORIA OPOSICIONES

### 1ª PRUEBA PARTE B- MODELO 1

#### ESPECIALIDAD 2B4 PROCESOS COMERCIALES

A continuaci3n, se presentan cuatro ejercicios, cada uno con una puntuaci3n de 2,5 puntos. El conjunto de los ejercicios deber3 resolverse en un tiempo m3ximo de cuatro horas. En cada uno se detalla la puntuaci3n asignada a sus respectivos subapartados.

Las respuestas deber3n realizarse en los folios autocopiativos entregados, haciendo referencia al n3mero de ejercicio y a cada uno de sus apartados.

#### EJERCICIO 1

La empresa SIENTE NATURAL, debido a la alta competencia y la bajada de ventas quiere optimizar diferentes aspectos relacionados con la superficie de venta y la digitalizaci3n de los procesos. Para ello, analizaremos el espacio asignado a los productos en el lineal y automatizaremos la elaboraci3n de facturas:

**0,9 puntos 1.A)** *Calcula el **INDICE DE LINEAL** y la **RENTABILIDAD DEL LINEAL** con los datos que se ofrecen a continuaci3n y, en base a los resultados obtenidos, **determina si el espacio asignado a cada referencia es el 3ptimo**, justificando la respuesta.*

REFERENCIA	LINEAL (cm)	PRECIO COMPRA (€)	PRECIO DE VENTA (€)	UNIDADES VENDIDAS
Ref. SN001	45	1,71	1,87	150
Ref. SN002	35	1,36	1,78	160
Ref. SN003	75	1,24	1,6	240

**1,6 puntos 1.B)** En la elaboraci3n de la factura, a trav3s de la hoja de c3lculo, necesitamos una automatizaci3n de los datos.

Se requiere que, a partir de:

+ ≡ Clientes ▾ Descuentos ▾ Factura ▾

**ORDRE 1/2025 CONVOCATÒRIA OPOSICIONS**

**1A PROVA PART B- MODEL 1**

**ESPECIALITAT 2B4 PROCESSOS COMERCIALS**

A continuació, es presenten quatre exercicis, cadascun amb una puntuació de 2,5 punts. El conjunt dels exercicis s' haurà de resoldre en un temps màxim de quatre hores. En cadascun es detalla la puntuació assignada als seus respectius subapartats.

Les respostes s'hauran de realitzar en els folis autocopiats lliurats, fent referència al número d'exercici i a cadascun dels seus apartats.

**EXERCICI 1**

L'empresa SENT NATURAL, a causa de l'alta competència i la baixada de vendes vol optimitzar diferents aspectes relacionats amb la superfície de venda i la digitalització dels processos. Per a això, analitzarem l'espai assignat als productes en el lineal i automatitzarem l'elaboració de factures:

**0,9 punts 1.A)** *Calcula l'INDEX DE LINEAL i la RENDIBILITAT DEL LINEAL amb les dades que s'ofereixen a continuació, en base als resultats obtinguts, determina si l'espai assignat a cada referència és l'òptim, justificant la resposta.*

REFERÈNCIA	LINEAL (cm)	PREU COMPRA (€)	PREU DE VENDA (€)	UNITATS VENUEDES
Ref. SN001	45	1,71	1,87	150
Ref. SN002	35	1,36	1,78	160
Ref. SN003	75	1,24	1,6	240

**1,6 punts 1.B)** En l'elaboració de la factura, a través del full de càlcul, necessitem una automatització de les dades.

Es requereix que, a partir de:

+ ≡ Clientes ▾ Descuentos ▾ Factura ▾

- una hoja de “Clientes”,

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	<b>Numero cuenta</b>	<b>CIF</b>	<b>Nombre Empresa</b>	<b>Nombre contacto</b>	<b>Apellidos contacto</b>	<b>Dirección</b>	<b>Población</b>	<b>CP</b>	<b>Teléfono</b>
2	C001	B12345678	BioBelleza Natural	Laura	Martínez Pérez	C/ Mayor 12	Valencia	46001	961234567
3	C002	C87654321	Cosmética Verde S.L.	José	Ramírez Torres	Avda. Naranja 5	Alicante	03001	965432198
4	C003	A34567891	Tienda Natura Viva	Marta	López Gómez	C/ Almendra 7	Castellón	46002	964765432
5	C004	Z23456789	EcoBelleza	Andrés	García Molina	Avda. Verde 88	Elche	12004	966789123
6	C005	X56789123	Belleza Ética	Clara	Ruiz Fernández	C/ Solano 15	Alzira	30201	962123456

- y una hoja con los “Descuentos” por volumen de pedido (en función de la cantidad),

	A	B	C
1	<b>Cantidad mínima</b>	<b>Descuento (%)</b>	<b>Descripción</b>
2	1	0%	Menos de 9
3	10	2%	Entre 10 y 19
4	20	5%	Entre 20 y 29
5	30	15%	Más de 29

se pueda emitir automáticamente una parte de una factura, hoja “Factura”, al introducir:

- el “Número de cuenta” (por ejemplo: C003 >>> Tienda Natura Viva),

	A	B	C	D	E	F
1	<b>Concepto</b>	<b>Dato / Fórmula</b>				
2	Numero cuenta	C003				
3	Empresa:					
4	Dirección:					
5						
6	<b>Id Producto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descuentos</b>	<b>Precio Unitario (€)</b>	<b>Total (€)</b>
7	SN001		39			
8						
9						
10						
11					<b>Subtotal</b>	
12					<b>IVA 21% - Base:</b>	
13					<b>Total (€)</b>	

- un full de "Clientes",

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	<b>Numero cuenta</b>	<b>CIF</b>	<b>Nombre Empresa</b>	<b>Nombre contacto</b>	<b>Apellidos contacto</b>	<b>Dirección</b>	<b>Población</b>	<b>CP</b>	<b>Teléfono</b>
2	C001	B12345678	BioBelleza Natural	Laura	Martínez Pérez	C/ Mayor 12	Valencia	46001	961234567
3	C002	C87654321	Cosmética Verde S.L.	José	Ramírez Torres	Avda. Naranja 5	Alicante	03001	965432198
4	C003	A34567891	Tienda Natura Viva	Marta	López Gómez	C/ Almendra 7	Castellón	46002	964765432
5	C004	Z23456789	EcoBelleza	Andrés	García Molina	Avda. Verde 88	Elche	12004	966789123
6	C005	X56789123	Belleza Ética	Clara	Ruiz Fernández	C/ Solano 15	Alzira	30201	962123456

- i un full amb els "Descuentos" per volum de comanda (en funció de la quantitat),

	A	B	C
1	<b>Cantidad mínima</b>	<b>Descuento (%)</b>	<b>Descripción</b>
2	1	0%	Menos de 9
3	10	2%	Entre 10 y 19
4	20	5%	Entre 20 y 29
5	30	15%	Más de 29

es puga emetre automàticament una part d'una factura, full "Factura", en introduir:

- el "Número de cuenta" (per exemple: C003 >>> Tienda Natura Viva),

	A	B	C	D	E	F
1	<b>Concepto</b>	<b>Dato / Fórmula</b>				
2	Numero cuenta	C003				
3	Empresa:					
4	Dirección:					
5						
6	<b>Id Producto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descuentos</b>	<b>Precio Unitario (€)</b>	<b>Total (€)</b>
7	SN001		39			
8						
9						
10						
11					<b>Subtotal</b>	
12					<b>IVA 21% - Base:</b>	
13					<b>Total (€)</b>	

**Se pide:**

- A partir del Número cuenta (celda B2) y el dato introducido en la celda correspondiente Cantidad (celda C7), deberás completar las siguientes celdas con las **fórmulas necesarias que utilizarías en la hoja de cálculo.**

- *Nombre Empresa (B3)*
- *Descuentos (D7)*
- *Total (F7)*

- Indica en la **interrelación de este contenido (1.B.)** con otros que se imparten en el currículo de la familia profesional de Comercio y Marketing.

**EJERCICIO 2**

La empresa Biopackaging se dedica a la distribución de embalajes reciclables 100%. Ante el frenesí por el crecimiento de las ventas del último año, la optimización ha quedado en un segundo plano, generando ya ciertos problemas de liquidez, stocks y nivel de servicio. Para intentar analizar qué es lo que está pasando, la alumna que realiza las FCT en la empresa ha propuesto obtener y definir la siguiente información y, **se pide:**

**0,5 punto 2.A)** Periodo medio de almacenamiento:

El stock medio del almacén durante los dos primeros trimestres ha sido de 300.000€, sin embargo, el tercer trimestre ascendió a 400.000€ y en el último trimestre del año, a 600.000€. La empresa ha facturado 3.360.000€, y siempre trabaja añadiendo un margen de un 40% sobre el precio de coste. **Calcula el periodo medio de almacenamiento.**

**1 punto 2.B)** Definición de lote del producto estrella, el biopallet:

Teniendo una demanda mensual de 800 uds., un coste de almacenar anual de 4€/ud., y un coste de emisión de pedido de 50€; **elige entre aprovisionarse de biopallets en lotes de 200 uds. o de 800 uds.** (el proveedor no ofrece ninguna otra opción). No hay stock de seguridad.

Justifica tu respuesta de forma numérica con criterios únicamente económicos.

**1 punto 2.C)** Probabilidad de rotura de stock de la biocaja (segundo producto más vendido):

- Indica en qué **módulo o módulos** se ubica el contenido de rotura de stock en el currículo de la familia profesional de Comercio y Marketing.

**Es demana:**

- A partir del "Número cuenta" (cel·la B2) i la dada introduïda a la cel·la corresponent "Cantidad" (cel·la C7), hauràs de completar les següents cel·les amb les **fórmules necessàries que utilitzaries en el full de càlcul**.

- *Nom Empresa (B3)*
- *Descomptes (D7)*
- *Total (F7)*

- Indica en la **interrelació d'aquest contingut (1.B.)** amb altres que s' imparteixen en el currículum de la família professional de Comerç i Màrqueting.

## **EXERCICI 2**

L'empresa Biopackaging es dedica a la distribució d'embalatges reciclables 100%. Davant el frenesí pel creixement de les vendes de l'últim any, l'optimització ha quedat en un segon pla, generant ja certs problemes de liquiditat, estocs i nivell de servei. Per intentar analitzar què és el que està passant, l' alumna que realitza les FCT a l'empresa ha proposat obtenir i definir la següent informació i, **es demana:**

**0,5 punt 2.A)** Període mitjà d'emmagatzematge:

L'estoc mitjà del magatzem durant els dos primers trimestres ha estat de 300.000€, però, el tercer trimestre va ascendir a 400.000€ i en l'últim trimestre de l'any, a 600.000€. L'empresa ha facturat 3.360.000€, i sempre hi treballa afegint un marge d'un 40% sobre el preu de cost. **Calcula el període mitjà d'emmagatzematge.**

**1 punt 2.B)** Definició de lot del producte estrella, el biopallet:

Tenint una demanda mensual de 800 uds., un cost d'emmagatzemar anual de 4€/ud., i un cost d'emissió de comanda de 50€; **tria entre aprovisionar-se de biopallets en lots de 200 uds. o de 800 uds.** (el proveïdor no ofereix cap altra opció). No hi ha estoc de seguretat.

Justifica la teua resposta de forma numèrica amb criteris únicament econòmics.

**1 punt 2.C)** Probabilitat de trencament d'estoc de la bio caixa (segon producte més venut):

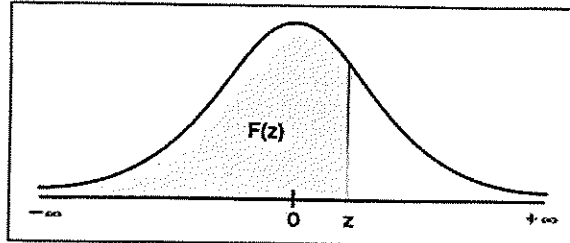
- Indica en quin **mòdul o mòduls** s'ubica el contingut de trencament d'estoc en el currículum de la família professional de Comerç i Màrqueting.

- Teniendo un stock de 180 unidades, *calcula la probabilidad de rotura de stock* teniendo una demanda en los últimos tres periodos de 100, 180 y 170 unidades respectivamente. La demanda se comporta según una distribución normal y la desviación típica es 35,59.

**Tabla de distribución**

**normal  $N(0,1)$**

$F(z) = P(Z \leq z)$



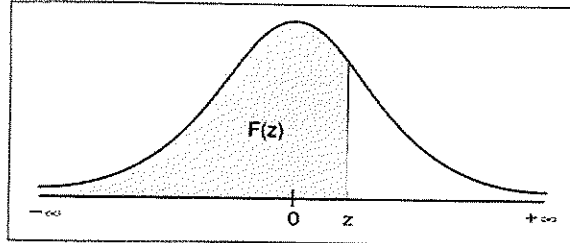
z	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09
0,0	0,5000	0,5040	0,5080	0,5120	0,5160	0,5199	0,5239	0,5279	0,5319	0,5359
0,1	0,5398	0,5438	0,5478	0,5517	0,5557	0,5596	0,5636	0,5675	0,5714	0,5753
0,2	0,5793	0,5832	0,5871	0,5910	0,5948	0,5987	0,6026	0,6064	0,6103	0,6141
0,3	0,6179	0,6217	0,6255	0,6293	0,6331	0,6368	0,6406	0,6443	0,6480	0,6517
0,4	0,6554	0,6591	0,6628	0,6664	0,6700	0,6736	0,6772	0,6808	0,6844	0,6879
0,5	0,6915	0,6950	0,6985	0,7019	0,7054	0,7088	0,7123	0,7157	0,7190	0,7224
0,6	0,7257	0,7291	0,7324	0,7357	0,7389	0,7422	0,7454	0,7486	0,7517	0,7549
0,7	0,7580	0,7611	0,7642	0,7673	0,7704	0,7734	0,7764	0,7794	0,7823	0,7852
0,8	0,7881	0,7910	0,7939	0,7967	0,7995	0,8023	0,8051	0,8078	0,8106	0,8133
0,9	0,8159	0,8186	0,8212	0,8238	0,8264	0,8289	0,8315	0,8340	0,8365	0,8389
1,0	0,8413	0,8438	0,8461	0,8485	0,8508	0,8531	0,8554	0,8577	0,8599	0,8621
1,1	0,8643	0,8665	0,8686	0,8708	0,8729	0,8749	0,8770	0,8790	0,8810	0,8830
1,2	0,8849	0,8869	0,8888	0,8907	0,8925	0,8944	0,8962	0,8980	0,8997	0,9015
1,3	0,9032	0,9049	0,9066	0,9082	0,9099	0,9115	0,9131	0,9147	0,9162	0,9177
1,4	0,9192	0,9207	0,9222	0,9236	0,9251	0,9265	0,9279	0,9292	0,9306	0,9319
1,5	0,9332	0,9345	0,9357	0,9370	0,9382	0,9394	0,9406	0,9418	0,9429	0,9441
1,6	0,9452	0,9463	0,9474	0,9484	0,9495	0,9505	0,9515	0,9525	0,9535	0,9545
1,7	0,9554	0,9564	0,9573	0,9582	0,9591	0,9599	0,9608	0,9616	0,9625	0,9633
1,8	0,9641	0,9649	0,9656	0,9664	0,9671	0,9678	0,9686	0,9693	0,9699	0,9706
1,9	0,9713	0,9719	0,9726	0,9732	0,9738	0,9744	0,9750	0,9756	0,9761	0,9767
2,0	0,9772	0,9778	0,9783	0,9788	0,9793	0,9798	0,9803	0,9808	0,9812	0,9817
2,1	0,9821	0,9826	0,9830	0,9834	0,9838	0,9842	0,9846	0,9850	0,9854	0,9857
2,2	0,9861	0,9864	0,9868	0,9871	0,9875	0,9878	0,9881	0,9884	0,9887	0,9890
2,3	0,9893	0,9896	0,9898	0,9901	0,9904	0,9906	0,9909	0,9911	0,9913	0,9916
2,4	0,9918	0,9920	0,9922	0,9925	0,9927	0,9929	0,9931	0,9932	0,9934	0,9936
2,5	0,9938	0,9940	0,9941	0,9943	0,9945	0,9946	0,9948	0,9949	0,9951	0,9952
2,6	0,9953	0,9955	0,9956	0,9957	0,9959	0,9960	0,9961	0,9962	0,9963	0,9964
2,7	0,9965	0,9966	0,9967	0,9968	0,9969	0,9970	0,9971	0,9972	0,9973	0,9974
2,8	0,9974	0,9975	0,9976	0,9977	0,9977	0,9978	0,9979	0,9979	0,9980	0,9981
2,9	0,9981	0,9982	0,9982	0,9983	0,9984	0,9984	0,9985	0,9985	0,9986	0,9986
3,0	0,9987	0,9987	0,9987	0,9988	0,9988	0,9989	0,9989	0,9989	0,9990	0,9990
3,1	0,9990	0,9991	0,9991	0,9991	0,9992	0,9992	0,9992	0,9992	0,9993	0,9993
3,2	0,9993	0,9993	0,9994	0,9994	0,9994	0,9994	0,9994	0,9995	0,9995	0,9995
3,3	0,9995	0,9995	0,9995	0,9996	0,9996	0,9996	0,9996	0,9996	0,9996	0,9997
3,4	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9998
3,5	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998
3,6	0,9998	0,9998	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999
3,7	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999
3,8	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999
3,9	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

- Tenint un estoc de 180 unitats, **calcula la probabilitat de trencament d'estoc** tenint una demanda en els darrers tres períodes de 100, 180 i 170 unitats respectivament. La demanda es comporta segons una distribució normal i la desviació típica és 35,59.

**Taula de distribució**

**normal  $N(0,1)$**

$F(z) = P(Z \leq z)$



z	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09
0,0	0,5000	0,5040	0,5080	0,5120	0,5160	0,5199	0,5239	0,5279	0,5319	0,5359
0,1	0,5398	0,5438	0,5478	0,5517	0,5557	0,5596	0,5636	0,5675	0,5714	0,5753
0,2	0,5793	0,5832	0,5871	0,5910	0,5948	0,5987	0,6026	0,6064	0,6103	0,6141
0,3	0,6179	0,6217	0,6255	0,6293	0,6331	0,6368	0,6406	0,6443	0,6480	0,6517
0,4	0,6554	0,6591	0,6628	0,6664	0,6700	0,6736	0,6772	0,6808	0,6844	0,6879
0,5	0,6915	0,6950	0,6985	0,7019	0,7054	0,7088	0,7123	0,7157	0,7190	0,7224
0,6	0,7257	0,7291	0,7324	0,7357	0,7389	0,7422	0,7454	0,7486	0,7517	0,7549
0,7	0,7580	0,7611	0,7642	0,7673	0,7704	0,7734	0,7764	0,7794	0,7823	0,7852
0,8	0,7881	0,7910	0,7939	0,7967	0,7995	0,8023	0,8051	0,8078	0,8106	0,8133
0,9	0,8159	0,8186	0,8212	0,8238	0,8264	0,8289	0,8315	0,8340	0,8365	0,8389
1,0	0,8413	0,8438	0,8461	0,8485	0,8508	0,8531	0,8554	0,8577	0,8599	0,8621
1,1	0,8643	0,8665	0,8686	0,8708	0,8729	0,8749	0,8770	0,8790	0,8810	0,8830
1,2	0,8849	0,8869	0,8888	0,8907	0,8925	0,8944	0,8962	0,8980	0,8997	0,9015
1,3	0,9032	0,9049	0,9066	0,9082	0,9099	0,9115	0,9131	0,9147	0,9162	0,9177
1,4	0,9192	0,9207	0,9222	0,9236	0,9251	0,9265	0,9279	0,9292	0,9306	0,9319
1,5	0,9332	0,9345	0,9357	0,9370	0,9382	0,9394	0,9406	0,9418	0,9429	0,9441
1,6	0,9452	0,9463	0,9474	0,9484	0,9495	0,9505	0,9515	0,9525	0,9535	0,9545
1,7	0,9554	0,9564	0,9573	0,9582	0,9591	0,9599	0,9608	0,9616	0,9625	0,9633
1,8	0,9641	0,9649	0,9656	0,9664	0,9671	0,9678	0,9686	0,9693	0,9699	0,9706
1,9	0,9713	0,9719	0,9726	0,9732	0,9738	0,9744	0,9750	0,9756	0,9761	0,9767
2,0	0,9772	0,9778	0,9783	0,9788	0,9793	0,9798	0,9803	0,9808	0,9812	0,9817
2,1	0,9821	0,9826	0,9830	0,9834	0,9838	0,9842	0,9846	0,9850	0,9854	0,9857
2,2	0,9861	0,9864	0,9868	0,9871	0,9875	0,9878	0,9881	0,9884	0,9887	0,9890
2,3	0,9893	0,9896	0,9898	0,9901	0,9904	0,9906	0,9909	0,9911	0,9913	0,9916
2,4	0,9918	0,9920	0,9922	0,9925	0,9927	0,9929	0,9931	0,9932	0,9934	0,9936
2,5	0,9938	0,9940	0,9941	0,9943	0,9945	0,9946	0,9948	0,9949	0,9951	0,9952
2,6	0,9953	0,9955	0,9956	0,9957	0,9959	0,9960	0,9961	0,9962	0,9963	0,9964
2,7	0,9965	0,9966	0,9967	0,9968	0,9969	0,9970	0,9971	0,9972	0,9973	0,9974
2,8	0,9974	0,9975	0,9976	0,9977	0,9977	0,9978	0,9979	0,9979	0,9980	0,9981
2,9	0,9981	0,9982	0,9982	0,9983	0,9984	0,9984	0,9985	0,9985	0,9986	0,9986
3,0	0,9987	0,9987	0,9987	0,9988	0,9988	0,9989	0,9989	0,9989	0,9990	0,9990
3,1	0,9990	0,9991	0,9991	0,9991	0,9992	0,9992	0,9992	0,9992	0,9993	0,9993
3,2	0,9993	0,9993	0,9994	0,9994	0,9994	0,9994	0,9994	0,9995	0,9995	0,9995
3,3	0,9995	0,9995	0,9995	0,9996	0,9996	0,9996	0,9996	0,9996	0,9996	0,9997
3,4	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,9998
3,5	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998	0,9998
3,6	0,9998	0,9998	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999
3,7	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999
3,8	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999	0,9999
3,9	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

### EJERCICIO 3

**0.75 puntos 3.A)** Trabajas como responsable del departamento de diseño gráfico en “Un diseño, dos mundos” y un nuevo cliente, “Siente Natural”, una marca de cosmética ecológica os encarga el diseño de su nuevo logotipo y una infografía explicativa sobre sus productos.

Una de las especificaciones que os propone es:

“Queremos que todo se vea exactamente igual tanto en redes sociales como en los folletos impresos. Mis clientas tienen que reconocer los colores de la marca al instante, ya sea en Instagram o en una revista”.

Después de diseñar, te das cuenta de que en pantalla los colores se ven brillantes, pero al imprimirlos pierden intensidad.

**Se pide:**

- Como el cliente quiere que el logotipo se vea igual en papel y en redes sociales, **¿qué sistema o modelo de color (sin mezclas de color) te permitiría asegurar la mayor coherencia cromática posible en todos los soportes?**
- En el diseño de una infografía que se mostrará en Instagram y se entregará también en un díptico impreso, **¿qué modelos de color deberías tener en cuenta para adaptar el diseño a ambos formatos (pantalla y papel)?**
- Indica qué **recursos** son necesarios para trabajar este contenido en el currículo de la familia profesional de Comercio y Marketing.

**1.5 puntos 3.B)** “Siente Natural” tiene una tienda online que vende cosmética ecológica y artesanal. La marca ha lanzado una campaña de publicidad en redes sociales (Instagram y Facebook) para promocionar su nueva línea de productos. Su objetivo es aumentar el tráfico web y convertir visitas en ventas.

Durante el mes de marzo, se registraron los siguientes datos:

- Inversión en publicidad: 1.200 €
- Clics recibidos en los anuncios: 2.400
- Visitas totales a la web: 3.000 (2.400 procedentes de anuncios y 600 de otras fuentes)
- Ventas realizadas en la web: 90
- Valor medio de cada compra: 35 €

**Se pide:** A partir de los datos anteriores:

- Calcula los siguientes KPIs:
  - a. El coste por clic
  - b. La tasa de conversión
  - c. El retorno de la inversión
- ¿Con qué siglas se conoce cada KPI del apartado anterior?

### EXERCICI 3

**0.75 punts 3.A)** Treballes com a responsable del departament de disseny gràfic a "Un disseny, dos mons" i un nou client, "Sent Natural", una marca de cosmètica ecològica vos encarrega el disseny del seu nou logotip i una infografia explicativa sobre els seus productes.

Una de les especificacions que vos proposa és:

"Volem que tot es vegi exactament igual tant en xarxes socials com en els fulls impresos. Les meues clientes han de reconèixer els colors de la marca a l'instant, ja siga a Instagram o en una revista".

Després de dissenyar, t'adones que en pantalla els colors es veuen brillants, però al imprimir-los perden intensitat.

**Es demana:**

- Com que el client vol que el logotip es vegi igual en paper i en xarxes socials, **quin sistema o model de color (sense mesclades de color) et permetria assegurar la màxima coherència cromàtica possible en tots els suports?**
- En el disseny d'una infografia que es mostrarà a Instagram i es lliurarà també en un díptic imprès, **quins models de color hauries de tindre en compte per a adaptar el disseny a ambdós formats (pantalla i paper)?**
- Indica quins **recursos** són necessaris per treballar aquest contingut en el currículum de la família professional de Comerç i Màrqueting.

**1.5 punts 3.B)** "Sent Natural" té una botiga online que ven cosmètica ecològica i artesanal. La marca ha llançat una campanya de publicitat en xarxes socials (Instagram i Facebook) per promocionar la seua nova línia de productes. El seu objectiu és augmentar el trànsit web i convertir visites en vendes.

Durant el mes de març, es van registrar les següents dades:

- Inversió en publicitat: 1.200 €
- Clics rebuts als anuncis: 2.400
- Visites totals al web: 3.000 (2.400 procedents d'anuncis i 600 d'altres fonts)
- Vendes realitzades a la web: 90
- Valor mitjà de cada compra: 35 €

**Es demana:** A partir de les dades anteriors:

- Calcula els següents KPIs:
  - a. El cost per clic
  - b. La taxa de conversió
  - c. El retorn de la inversió
- Amb quines sigles es coneix cada KPI de l'apartat anterior?

**0.25 puntos 3.C)** “Siente Natural” lanza una campaña en redes sociales para promocionar su nueva colección de cosméticos sostenibles. Como parte de esta estrategia, publica una historia en Instagram con un enlace directo a su tienda online.

La publicación logra los siguientes resultados:

- Visualizaciones de la historia: 3.500 usuarios
- Likes en la historia: 1.200
- Comentarios: 83
- Nuevos seguidores ese día: 105
- Clics en el enlace: 210 clics
- Coste de la campaña de promoción: 25 €
- Visitas a la tienda online desde otras fuentes: 540

**Se pide:**

- ¿Cuál es el valor numérico de la **Tasa de Clics** (cálculo aplicado)?
- ¿Cómo se conoce (siglas) este **KPI**?

#### **EJERCICIO 4**

##### **2 puntos 4.A)**

Textiles Joype es una consolidada empresa del sector textil ubicada en Alcoy (Alicante), zona históricamente vinculada a la industria manufacturera, que inició su proceso de internacionalización hace unos 15 años. Hasta el momento sus ventas internacionales están muy focalizadas en Europa y por ello creen que ha llegado el momento de diversificar sus mercados.

La empresa ha sabido reconvertirse en las últimas décadas, apostando por la sostenibilidad, la innovación aplicada a nuevos tejidos y la internacionalización.

Como viene haciendo desde hace más de 20 años, este año ha participado con stand propio en la feria internacional Heimtextil 2025, celebrada en Frankfurt del 14 al 17 de enero. Durante la feria, su stand fue visitado por una delegación de compradores de Corea del Sur, y fruto de las entrevistas realizadas, la empresa ha conseguido un primer pedido de la sociedad Korea Fabrics Ltd., con sede en Seúl (Corea del Sur).

El pedido supone el envío de la siguiente mercancía:

**0.25 punts 3.C)** "Sent Natural" llança una campanya en xarxes socials per promocionar la seua nova col·lecció de cosmètics sostenibles. Com a part d'aquesta estratègia, publica una història a Instagram amb un enllaç directe a la seua botiga online.

La publicació assoleix els resultats següents:

- Visualitzacions de la història: 3.500 usuaris
- Likes en la història: 1.200
- Comentaris: 83
- Nous seguidors aquell dia: 105
- Clics a l'enllaç: 210 clics
- Cost de la campanya de promoció: 25 €
- Visites a la botiga online des d'altres fonts: 540

**Es demana:**

- Quin és el valor numèric de la **Taxa de Clics** (càlcul aplicat)?
- Com es coneix (sigles) aquest **KPI**?

#### **EXERCICI 4**

##### **2 punts 4.A)**

Textiles Joype és una consolidada empresa del sector tèxtil ubicada a Alcoi (Alacant), zona històricament vinculada a la indústria manufacturera, que va iniciar el seu procés d'internacionalització fa uns 15 anys. Fins al moment les seues vendes internacionals estan molt focalitzades a Europa i per això creuen que ha arribat el moment de diversificar els seus mercats.

L'empresa ha sabut reconvertir-se en les últimes dècades, apostant per la sostenibilitat, la innovació aplicada a nous teixits i la internacionalització.

Com ve fent des de fa més de 20 anys, enguany ha participat amb estand propi a la fira internacional Heimtextil 2025, celebrada a Frankfurt del 14 al 17 de gener. Durant la fira, el seu estand va ser visitat per una delegació de compradors de Corea del Sud, i fruit de les entrevistes realitzades, l'empresa ha aconseguit una primera comanda de la societat Korea Fabrics Ltd., amb seu a Seül (Corea del Sud).

La comanda suposa l'enviament de la mercaderia següent:

2.000 kg de hilo de algodón 100% peinado para confección textil, a 25 €/kg
5.000 kg de hilo mezcla poliéster/algodón 65/35 para aplicaciones industriales, a 18 €/kg
3.500 kg de hilo ignífugo técnico para uso en prendas de protección laboral, a 16 €/kg
2.500 kg de hilo de poliéster reciclado certificado para tapicería y usos sostenibles, a 18 €/kg

La mercancía irá embalada en cajas de cartón reforzado, que contienen cada un 10 kg del hilo elegido, distribuidos en varias bobinas según el tipo de producto. En el caso del hilo técnico, como el ignífugo o el reciclado, se utilizarán cajas más pequeñas que contendrán 5 kg netos, para garantizar una mejor protección durante el transporte. Cada caja irá correctamente etiquetada, paletizada y enfilmada para su carga en contenedor marítimo.

El transporte se realizará por vía marítima en un contenedor de 40' desde el puerto de Valencia (España) con destino a la terminal de contenedores de Busán en Corea del Sur desde donde será transportada en camión a los almacenes que posee la empresa compradora en Hanam. El medio de pago acordado es un crédito documentario irrevocable y confirmado pagadero a la vista en las cajas del banco emisor, respecto al Incoterm a utilizar han convenido que el departamento comercial de Textiles Joype presentará varias alternativas, en cualquier caso, lo que tienen claro es que optarán por un seguro que incluya las máximas coberturas, incluyendo la Clausula de Guerra ICC War Clause.

Respecto a los costes logísticos su transitario le ha facilitado los siguientes datos:

CONCEPTO	COSTE (€)
Embalaje	100
Transporte interior y seguro Alcoy - Valencia en camión	250
Despacho de exportación	100
Gastos de manipulación (THC) y estancia en el puerto de Valencia	200
Gastos de emisión del conocimiento de embarque	100
Flete Valencia-Busán incluyendo recargos (BAF y CAF)	345
Seguro de transporte internacional (incluyendo ICC War Clause)	180
Gastos de manipulación (THC) y estancia en terminal de Busán	150
Despacho de importación	125
Aranceles	3,5 %
Impuestos (VAT)	10 %
Transporte interior y seguro en camión de terminal en Busán a almacén en Hanam	400
Descarga de la mercancía en almacén de Hanam	75

2.000 kg de fil de cotó 100% pentinat per a confecció tèxtil, a 25 €/kg
5.000 kg de fil barreja polièster/cotó 65/35 per a aplicacions industrials, a 18 €/kg
3.500 kg de fil ignífug tècnic per a ús en peces de protecció laboral, a 16 €/kg
2.500 kg de fil de polièster reciclat certificat per a tapisseria i usos sostenibles, a 18 €/kg

La mercaderia anirà embalada en caixes de cartró reforçat, que contenen cada un 10 kg del fil triat, distribuïts en diverses bobines segons el tipus de producte. En el cas del fil tècnic, com l'ignífug o el reciclat, s'utilitzaran caixes més petites que contindran 5 kg nets, per garantir una millor protecció durant el transport. Cada caixa anirà correctament etiquetada, paletitzada i enfilada per a la seva càrrega en contenidor marítim.

El transport es realitzarà per via marítima en un contenidor de 40' des del port de València (Espanya) amb destinació a la terminal de contenidors de Busán a Corea del Sud des d'on serà transportada en camió als magatzems que posseeix l'empresa compradora a Hanam. El mitjà de pagament acordat és un crèdit documentari irrevocable i confirmat a la vista a les caixes del banc emissor, respecte a l'Incoterm a utilitzar han convingut que el departament comercial de Tèxtils Joype presentarà diverses alternatives, en qualsevol cas, el que tenen clar és que optaran per una assegurança que inclogui les màximes cobertures, vincloent la Clàusula de Guerra ICC War Clause.

Respecte als costos logístics el seu transitori li ha facilitat les següents dades:

CONCEPTE	COST (€)
Embalatge	100
Transport interior i assegurança Alcoi - València en camió	250
Despatx d' exportació	100
Despeses de manipulació (THC) i estada al port de València	200
Despeses d' emissió del coneixement d' embarcament	100
Flete València-Busán incloent recàrrecs (BAF i CAF)	345
Assegurança de transport internacional (incloent-hi ICC War Clause)	180
Despeses de manipulació (THC) i estada en terminal de Busán	150
Despatx d' importació	125
Aranzels	3,5 %
Impostos (VAT)	10 %
Transport interior i assegurança en camió de terminal a Busán a magatzem a Hanam	400
Descàrrega de la mercaderia en magatzem de Hanam	75

**Se pide:** Teniendo en cuenta la información aportada, responde a las siguientes cuestiones:

**4.A.1.** ¿Qué **Incoterm 2020** propondrías? Razona tu respuesta.

**4.A.2.** Siguiendo las recomendaciones de las reglas Incoterms 2020 cuál/cuáles de los siguientes Incoterms estaría **mal formulado (o mal utilizado/recomendado)**. Razona tu respuesta.

1. FOB Valencia Port, España, Incoterms 2020
2. CPT Busán Containers Terminal, South Korea, Incoterms 2020
3. CIF Valencia Port, España, Incoterms 2020
4. CIP Busán Containers Terminal, South Korea, Incoterms 2020
5. DPU Hanam, South Korea, Incoterms 2020

**4.A.3.** ¿Qué diferencias existen en cuanto a costes y riesgos entre **CIP Incoterms 2020** y **DAP Incoterms 2020**? Razona tu respuesta.

**4.A.4.** Supongamos que la empresa española no incrementa los costes logísticos que le facturan a ella. Considerando la lista de costes proporcionada por el transitario, **determina el importe de la oferta**, en EUR, bajo las condiciones: FCA Almacenes Alcoy, España, Incoterms 2020; CPT Busán Containers Terminal, South Korea, Incoterms 2020 y DAP Hanam, South Korea, Incoterms 2020.

**4.A.5.** ¿Qué **criterios e instrumentos de evaluación** considerarías para el trabajo de estos contenidos en el desarrollo curricular?

**0.5 puntos 4.B)**

Al mismo importador, se le prevé un envío de mercancía. Para que el cliente pueda elegir el modo de transporte apropiado, **calcula las cotizaciones de carga fraccionada del envío internacional en los diferentes modos de transporte que se proponen**. Para todos los modos de transporte el precio es de 2 €/kg.

3 isopalets con un peso en báscula total de la carga (pallets + mercancía) de 1200 kg. y 1,2 metros de alto cada bulto.

- En camión
- En barco
- En avión

**Es demana:** Tenint en compte la informació aportada, respon a les qüestions següents:

**4.A.1.** Quin **Incoterm 2020** proposaries? Raona la teua resposta.

**4.A.2.** Seguint les recomanacions de les regles Incoterms 2020 quin/quins dels següents Incoterms estaria **mal formulat (o mal utilitzat/recomanat)**. Raona la teua resposta.

1. FOB València Port, Espanya, Incoterms 2020
2. CPT Busán Container Terminal, Corea del Sud, Incoterms 2020
3. CIF València Port, Espanya, Incoterms 2020
4. CIP Busán Container Terminal, Corea del Sud, Incoterms 2020
5. DPU Hanam, Corea del Sud, Incoterms 2020

**4.A.3.** Quines diferències existeixen quant a costos i riscos entre **CIP Incoterms 2020 i DAP Incoterms 2020**? Raona la teua resposta.

**4.A.4.** Suposem que l'empresa espanyola no incrementa els costos logístics que li facturen a ella. Considerant la llista de costos proporcionada pel transitari, **determina l'import de l'oferta**, a EUR, sota les condicions: FCA Magatzems Alcoi, Espanya, Incoterms 2020; CPT Busán Containers Terminal, South Korea, Incoterms 2020 i DAP Hanam, South Korea, Incoterms 2020.

**4.A.5.** Quins **criteris i instruments d'avaluació** consideraries per al treball d'aquests continguts en el desenvolupament curricular?

**0.5 punts 4.B)**

Al mateix importador, se li preveu un enviament de mercaderia. Perquè el client pugui triar el mode de transport apropiat, **calcula les cotitzacions de càrrega fraccionada de l'enviament internacional en els diferents modes de transport que es proposen**. Per a tots els modes de transport el preu és de 2 €/kg.

3 isopalets amb un pes en bàscula total de la càrrega (pallets + mercaderia) de 1200 kg. i 1,2 metres d'alt cada embalum.

- En camió
- En vaixell
- En avió