

Orden EDU/2/2026, de 5 de enero (BOCyL núm. 8 de 14 de enero)

CUERPO:	0590 PROFESORES DE ENSEÑANZA SECUNDARIA
ESPECIALIDAD:	110 ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL
PRUEBA:	PRUEBA PRÁCTICA
TURNO:	1 y 2

La prueba no debe incluir nombre, firma, ni cualquier marca que permita la identificación del aspirante. En caso de que lo incluya se invalidará. De esta circunstancia se advertirá de forma expresa a los aspirantes al inicio de la prueba.

- Esta prueba práctica consta de 4 ejercicios diferenciados y no relacionados entre sí.
- Cada ejercicio tiene una valoración de 2,5 puntos, siendo la suma total de la prueba de 10 puntos.
- Cada **ejercicio deberá resolverse en hojas diferentes indicando el número de ejercicio** en la cabecera, y numerando en la parte superior derecha las hojas, indicando “el número de página del total”, por ejemplo 2 de 4.

EJERCICIO 1

EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO: Tecnocom Retail, S.A.

ACTIVIDAD PRINCIPAL: Comercialización mayorista y minorista de equipos electrónicos de consumo.

La sociedad mercantil TECNOCOM RETAIL, S.A. presenta al cierre de su ejercicio económico, a fecha 31 de diciembre de 2025, el siguiente listado de saldos contables extraídos directamente de su Libro Mayor (expresados en euros). Se solicita al candidato estructurar el estado patrimonial oficial y resolver los bloques analíticos y financieros subsiguientes de acuerdo con la normativa del Plan General de Contabilidad vigente.

**PROCEDIMIENTOS SELECTIVOS DE INGRESO, ACCESO Y
ADQUISICIÓN DE NUEVAS ESPECIALIDADES EN LOS CUERPOS DE
PROFESORES DE ENSEÑANZA SECUNDARIA, PROFESORES DE
ESCUELAS OFICIALES DE IDIOMAS Y PROFESORES DE MÚSICA Y
ARTES ESCÉNICAS**

Orden EDU/2/2026, de 5 de enero (BOCyL núm. 8 de 14 de enero)

Código PGC	Denominación de la Cuenta Contable	Importe de Saldo (€)
100	Capital social	345.000
112	Reserva legal	40.000
113	Reservas voluntarias	50.000
129	Resultado del ejercicio (Beneficio neto)	35.000
210	Terrenos y bienes naturales	80.000
211	Construcciones	300.000
213	Maquinaria y utillaje industrial	120.000
206	Aplicaciones informáticas y software	40.000
218	Elementos de transporte corporativo	60.000
281	Amortización acumulada del inmovilizado material	110.000
280	Amortización acumulada del inmovilizado intangible	15.000
300	Mercaderías (Existencias finales en almacén)	180.000
430	Clientes (Saldos pendientes de cobro)	140.000
572	Bancos e instituciones de crédito (Cuentas corrientes)	25.000
570	Caja, euros y efectivo metálico	5.000
400	Proveedores (Obligaciones corrientes de pago)	95.000
410	Acreedores por prestaciones de servicios	40.000
170	Deudas a largo plazo con entidades de crédito (Préstamo inicial)	200.000
475	Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales	20.000

Información Adicional e Indicadores Operativos

1. Flujos Comerciales y Variables del Periodo Medio de Maduración:

- Volumen de compras netas de mercaderías efectuadas en el año: 900.000 €.
- Saldo medio de la cuenta de proveedores a lo largo del año: 90.000 €.
- Coste total de las ventas de mercaderías imputable al ejercicio: 870.000 €.
- Volumen de existencias iniciales de mercaderías a 1 de enero: 150.000 €.
- Volumen de ventas netas anuales facturadas a clientes: 1.440.000 €.
- Saldo medio mantenido en la cuenta de deudores/clientes: 120.000 €.

Nota del Tribunal: Para los cálculos temporales se establece un año comercial estándar de 365 días.

2. Condiciones Específicas de la Financiación Bancaria:

El saldo de la cuenta (170) responde a una operación de préstamo a largo plazo formalizada con la entidad financiera el 1 de enero de 2025 bajo las siguientes cláusulas contractuales:

- Importe nominal inicial concedido: 200.000 €.
- Tipo de interés nominal anual aplicado: 5%.
- Plazo total de amortización de la operación: 5 años.
- Condiciones del primer año (ejercicio 2025): Carencia total (no se abonan cuotas ni intereses corrientes en el año, capitalizándose estos al cierre).
- Método de amortización posterior a la carencia: Sistema Francés de amortización mediante el abono de anualidades constantes ordinarias.

SE PIDE:

A) Balance de Situación Estructural (0,50 puntos):

Elaborar de forma pulcra el Balance de Situación de la empresa a fecha 31 de diciembre de 2025. Se deben clasificar y agrupar de manera exacta todas las cuentas contables facilitadas en sus respectivas masas patrimoniales y subgrupos de acuerdo con la estructura oficial del PGC, reflejando el saldo correcto antes del proceso de reclasificación.

B) Cálculo e Interpretación Analítica de Ratios (0,60 puntos):

Determinar numéricamente de forma desglosada y realizar la correspondiente interpretación técnica de las siguientes 6 ratios fundamentales: Fondo de Maniobra, Ratio de Disponibilidad Inmediata, Ratio de Tesorería (Acid Test), Ratio de Liquidez o Solvencia a Corto Plazo, Ratio de Garantía y Ratio de Endeudamiento Estructural.

Nota imperativa: Al efectuar los cálculos, manténgase la estructura estática del balance sin dar efecto todavía a la reclasificación de la deuda a corto plazo solicitada en apartados posteriores.

C) Análisis del Periodo Medio de Maduración (PMM) (0,50 puntos):

Desarrollar algebraicamente paso a paso y calcular en magnitudes de tiempo (días y número de rotaciones anuales) los siguientes componentes del ciclo de explotación: 1) Periodo medio de almacenamiento de existencias en almacén (PMA). 2) Periodo medio de cobro comercial a clientes (PMC). 3) Periodo medio de pago corriente a proveedores de mercaderías (PMP). 4) Periodo medio de maduración económico integral (PMME). 5) Periodo medio de maduración financiero neto (PMMF).

D) Modelización Financiera y Registro de Reclasificación (0,70 puntos):

Efectuar el desarrollo matemático de las siguientes cuestiones asociadas a la operación de préstamo bancario:

1. Calcular de forma razonada el capital vivo y pendiente al cierre del primer año tras expirar el periodo de carencia total.
2. Calcular analíticamente el importe exacto de la anualidad constante posterior mediante la ecuación del sistema francés.
3. Confeccionar el cuadro de amortización integral del préstamo para los 5 años de duración.
4. Determinar con precisión la cuantía de la deuda viva que debe ser traspasada al corto plazo al cierre del ejercicio 2025 y confeccionar el correspondiente asiento de reclasificación contable en el libro diario a fecha 31 de diciembre de 2025.

E) Emisión de Informe Técnico de Diagnóstico y Viabilidad (0,20 puntos):

Redactar un informe ejecutivo breve, estructurado y con terminología financiera rigurosa en el que se evalúe de manera cruzada la situación real de la empresa en términos de Liquidez general, Solvencia estructural a largo plazo y Viabilidad financiera futura para afrontar el pago de las cuotas del préstamo tras el cese de la carencia total, aportando sugerencias de mejora operativa si fuesen necesarias.

EJERCICIO 2

EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO: Confort-CyL

ACTIVIDAD PRINCIPAL: Comercializa mobiliario de oficina, bajo un modelo de negocio híbrido (tienda física y e-commerce 24/7)

La empresa Confort-CyL comercializa mobiliario de oficina, bajo un modelo de negocio híbrido (tienda física y e-commerce 24/7), el último mes ha realizado una campaña promocional intensa para impulsar las ventas de su línea de sillas ergonómicas. La dirección comercial requiere una auditoría técnica de este último mes para evaluar la rentabilidad de sus acciones promocionales, la eficiencia de su fuerza de ventas presencial y la estabilidad de la demanda global para permitirle tomar decisiones sobre precios, inversiones en marketing, capacidad productiva y planificación futura.

En lo referente a la estructura de costes y la estrategia promocional, el producto presenta un precio de venta al público de 181,50 € (IVA del 21% incluido) frente a un coste de adquisición unitario de 90,00 € en base imponible, además la sección debe absorber unos costes fijos mensuales de 3.000 €. Para dinamizar las ventas físicas, se ha ejecutado una campaña de buzoneo con una inversión total de 1.200€ (en base imponible), mediante la cual se distribuyeron 10.000 folletos que arrojaron una ratio de atracción del 6% y un índice de compra del 10%.

El departamento comercial se encuentra estructurado en torno a un equipo de 4 facultativos de venta, quienes han desarrollado su actividad profesional a lo largo de un ciclo mensual de 25 jornadas laborales, bajo un régimen de 8 horas diarias. Tras proceder a la evaluación de tiempos se revela que cada trabajador destina 3 horas diarias a tareas administrativas, reporte y CRM. Durante el mes, uno de los facultativos computó una ausencia justificada de 5 jornadas. Se estima una ratio de productividad de 1 pedido por cada 2,5 horas de Tiempo Efectivo de Venta (TEV), con un valor medio de pedido de 200 € (Base Imponible).

Para analizar la estabilidad de la demanda, se han registrado las unidades vendidas diariamente durante los últimos 30 días, agrupándose en la siguiente tabla de frecuencias:

Intervalo de Ventas (unidades/día)	Frecuencia f_i
[0 - 10)	4
[10 - 20)	8
[20 - 30)	12
[30 - 40)	4
[40 - 50)	2

SE PIDE:

1. Rentabilidad y viabilidad:

- a. Determine la cifra de ventas total y el volumen de negocio generado por la campaña de buzoneo, así como el margen de contribución resultante. **(0.35 puntos)**
- b. Calcule el retorno de la inversión de la campaña de promoción e interprete el resultado. **(0.15 puntos)**
- c. Tomando como referencia el margen unitario de contribución obtenido en la venta de sillas tras la acción de buzoneo, determine el umbral de rentabilidad mensual de la sección y analice si los resultados específicos de esta campaña son suficientes, por sí mismos, para garantizar la viabilidad económica de la línea de productos. **(0.25 puntos)**

2. Gestión del tiempo:

- a. Determine el índice de aprovechamiento comercial de la fuerza de ventas presencial y el volumen de ventas total generado por dicho equipo durante el ciclo mensual analizado. **(0.5 puntos)**

3. Estadística descriptiva (datos agrupados):

- a. Calcular los estadísticos de tendencia central (media aritmética, moda, mediante fórmula de interpolación y mediana) y de dispersión (desviación típica y coeficiente de variación) **(0.75 puntos)**
- b. Valoración del riesgo de rotura de stock y las decisiones estratégicas de stock de seguridad según la estabilidad de la demanda. **(0.25 puntos)**

4. Legislación: Explique el derecho de desistimiento en las ventas realizadas en establecimientos físicos frente a las ventas a distancia, según la normativa vigente de defensa de los consumidores. **(0.25 puntos)**

EJERCICIO 3

EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO: La empresa Castellanoleonesa S.A.

ACTIVIDAD PRINCIPAL: Fabrica y comercializa productos Tierra de Sabor.

La empresa Castellanoleonesa S.A. vende sus productos a una empresa de Estados Unidos.

Datos:

- Factura: FOB (puerto Boston) Incoterms 2020. ICC: 3.000.000 USD.
- Flete marítimo Boston – Bilbao: 100.000 USD (dólares)
- Seguro: 6.000 USD (dólares)
- Con un arancel del 6,5% y un tipo de IVA general del 21%.
- El cambio en aduana está a: 1euro=1,2143 USD

SE PIDE:

- A. Calcular la deuda aduanera** correspondiente a esta operación y explicar detalladamente los pasos a seguir. **(1,25 puntos)**

La empresa Castellanoleonesa S.A. fabrica un único producto en tres plantas (A, B y C). La capacidad de producción mensual de la empresa está limitada a 300, 300 y 400 unidades físicas en cada planta respectivamente.

La empresa tiene cuatro clientes mayoristas (1, 2, 3 y 4) cuyas demandas mensuales, así como los costes de transporte por unidad, aparecen en la siguiente matriz:

	1	2	3	4	Oferta
A	10	14	5	2	300
B	10	3	4	5	300
C	2	6	5	12	400
Demanda	400	100	300	500	

SE PIDE:

Nota: en el caso de que existan dos costes iguales, el orden de elección será en primer lugar la asignación máxima.

- B.** Calcule el coste utilizando el método básico de coste mínimo para asignar la distribución de rutas de transporte. **(0,75 puntos)**
- C.** ¿Qué diferencias existen entre el método del coste mínimo y el método esquina noroeste? ¿Se garantiza la solución óptima con estos métodos de distribución para la optimización de rutas de transporte? ¿Por qué? **(0,25 puntos)**
- D.** ¿Qué ocurre con la oferta ficticia? **(0,25 puntos)**

EJERCICIO 4

EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO: Obsek&Os SL

ACTIVIDAD PRINCIPAL: Comercialización de artículos de regalo y complementos

Obsek&Os SL se dedica a la comercialización de artículos de regalo y complementos. Cuando incorpora productos a su gama, fija sus precios para trabajar con un margen sobre ventas del 40%. En su contrato de suministro para este año con su proveedor *Fabrik SL* se estipula:

- Descuento fijo del 8% sobre el precio de tarifa.
- Plazo de pago de *Obsek&Os SL* a *Fabrik SL*: 45 días
- Condicionamiento: 15 uds producto/bulto. Redondeo al alza si bulto incompleto.
- Los envíos de mercancía a *Obsek&Os SL* los contrata *Fabrik SL* con su transportista y seguidamente los repercute a *Obsek&Os SL* en la factura correspondiente a la mercancía transportada. *Obsek&Os* prorratea los costes de transporte en función del volumen.
- Extracto del catálogo con el surtido de productos de *Fabrik SL*:

	Precio Tarifa	Dimensiones
<u>Estuche</u> de madera premium	3,29 €	25 cm x 5 cm x 3 cm
<u>Botella</u> térmica juvenil	2,47 €	15 cm x 9 cm x 9 cm

Fabrik SL trabaja con una única empresa de transportes. Para pedidos como éste, el porte se hace mediante paletería, modalidad en la que tiene pactado con la empresa de transportes un peso volumétrico estándar de 250 kg/m³. La tarifa de precios vigente para paletería con la transportista es:

Peso	Porte
0 – 100 kg	25 €
100 – 200 kg	40 €
200 – 300 kg	55 €
300 – 500 kg	75 €
500 – 1.000 kg	120 €

En julio-2025 *Obsek&Os SL* negoció con *Fabrik SL* un 2% de descuento adicional *en cascada* para su campaña *Vuelta al Cole*, que afecta a todos los productos que compra a este proveedor. Para esta campaña *Obsek&Os SL* cursó un único pedido de 1000 unidades del estuche y 1300 unidades de la botella térmica. El departamento de *order desk* de *Fabrik SL* recibió el pedido, lo procesó conforme a condiciones del contrato de suministro y envió la mercancía a *Obsek&Os SL*.

SE PIDE:

Nota: (*Al efectuar cálculos, redondear a 4 decimales precios unitarios y costes unitarios)

A) Calcular margen en € sobre ventas que obtendría Obsek&Os SL si vendiese todas las unidades del pedido durante la campaña de Vuelta al Cole. **(1,50 puntos)**

B) Imaginar que, terminada la campaña de Vuelta al Cole, Obsek&Os SL aún tenía en stock 63 unidades del estuche y 131 unidades de la botella y que Fabrik SL informó de que estos modelos quedaban descatalogados, por lo que se negoció una protección de stock para todas esas unidades sobrantes. Esta protección permitiría a Obsek&Os SL marcar un PVP de 3€ para los estuches y 2€ para las botellas y así conseguir margen de 5% sobre las ventas de dichos productos. Durante el período de venta en saldo, Obsek&Os SL preveía aumentar su nº de visitantes en un 10% y su tasa de conversión en un 20% **¿De qué importe neto debió ser la protección de stock? (0,75 puntos)**

C) Obsek&Os SL tiene parametrizado en su *maestro de artículos* un precio neto de venta de 4,09€ para su cojín *emoji Cupido*. Para la campaña *San Valentín* previó una facturación neta total de 1227 €. Terminada la operación comercial, se verifica que se vendió un 16% más de unidades de las previstas, y un precio promedio de venta 5,134% más alto que el inicialmente previsto **¿Qué proporción de la desviación respecto a la previsión de ventas de la campaña se debió a diferencias en cantidad? (0,25 puntos)**