

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2021-2022

(Resolución de 3 de diciembre de 2021 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Código del ciclo: COM M01	Denominación completa del título: TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
Clave o código del módulo: 1231	Denominación completa del módulo profesional: DINAMINACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> La prueba tendrá una duración máxima de dos horas. No es necesario ningún material ni documentación. Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas. La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos. Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen. Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador. Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja. Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex) No se resuelven dudas, cualquier consideración o interpretación que se quiera que se tenga en cuenta se hará constar junto al enunciado. No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas. La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado. La puntuación máxima de cada cuestión se obtiene si la respuesta es correcta y completa. La puntuación total de la prueba es de diez puntos. La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el Anexo 3.a o 3.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
.....



La autenticidad de este documento se puede comprobar en www.madrid.org/csv mediante el siguiente código seguro de verificación: **1276442628931309330801**

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

EJERCICIO 1

0,9 PUNTOS

Explique las características básicas que definen los siguientes formatos de distribución comercial. Indica, al menos, un ejemplo para cada una de ellas.

FORMATO DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	Ejemplo	CARACTERÍSTICAS
OUTLET		
TIENDA DE DESCUENTO		
CATEGORY KILLER		



EJERCICIO 2

2 PUNTOS

Teniendo en cuenta los criterios de ubicación, finalidad y fondo, ¿cómo se clasificarían los siguientes escaparates? (1 punto)



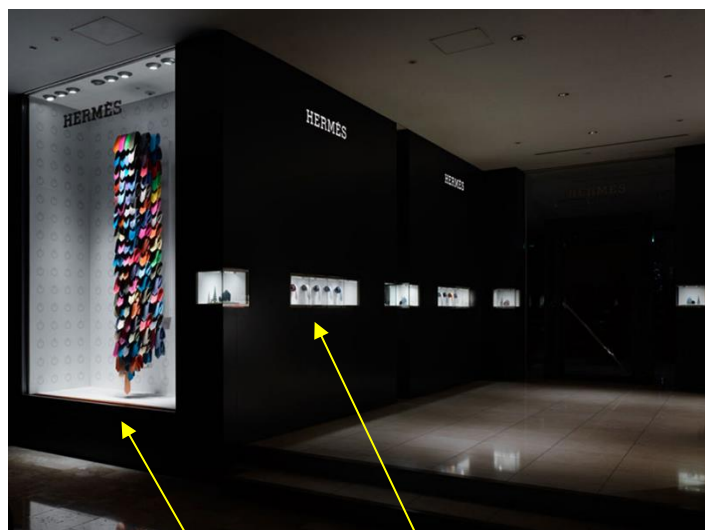
ESCAPARATE 1.



ESCAPARATE 2.



ESCAPARATE 3.



ESCAPARATE 4

ESCAPARATE 5.

Complete los espacios en blanco con los términos correctos:

- Situado en la fachada, el _____ ayuda a identificar y localizar el establecimiento.
- A través del _____ temporalizaremos los cambios de escaparate.
- Un cierre tipo _____ permite realizar la apertura de forma lateral o central.
- El significado psicológico asociado a las líneas de composición _____ es de tranquilidad y placidez. Dan sensación de anchura.
- El _____ es una forma geométrica que tiene la virtualidad de fijar mucho la atención.

(1 punto)

EJERCICIO 3

2 PUNTOS

Hipermercados BCor presenta los siguientes datos sobre las ventas semanales de una serie de referencias pertenecientes a una familia de productos sujeta al tipo impositivo de IVA del 4%.

Referencia	Lineal (cm)	PVP	PC	Unidades vendidas	Stock inicial unidades	Stock final unidades
P-espelta_07	100	0,84 €	0,59 €	957	900	880
P-centeno_05	100	0,95 €	0,78 €	720	750	654
P-mezcla_03	20	0,78 €	0,66 €	358	450	557
P-trigo_01	80	0,61 €	0,29 €	1345	75	67

1. Calcule el **Margen Bruto**, **Beneficio Bruto** y las **Ventas** que aporta cada una de ellas a los resultados del establecimiento. (0,75 puntos)
2. Teniendo en cuenta los stocks iniciales y finales de cada una de las referencias calcular sus respectivos **Índices de Rotación**. ¿Cómo se interpretaría este índice? (0,5 puntos)
3. Sabemos que los 300 cm de lineal que se asignan a las cuatro referencias anteriores se reparten de la forma expuesta. Analiza si según la variable ventas, la asignación adjudicada a las referencias P-ESPELTA y P-TRIGO es la correcta. (0,75 puntos)

EJERCICIO 6

1,75 PUNTOS

La venta media mensual que ha efectuado un determinado producto durante el ejercicio anterior alcanza las 97 unidades físicas, siendo el beneficio por unidad (margen de beneficio unitario) de 9,64 €.

El establecimiento comercial se plantea la realización de una acción promocional con un tiempo de vigencia de un mes. Utiliza la reducción del precio con un coste de 4,5 €/u. También sabemos que la empresa llevará a cabo una campaña de publicidad en radio local, a través de cuñas publicitarias, con el fin de comunicar dicha acción. El coste de la misma asciende a 463 €.

Calcule cuántas unidades tiene que vender para que la promoción genere beneficios. Calcular el punto crítico de la acción. (0,75 puntos)

- ¿Qué características definen a cualquier promoción de ventas? (0,25 puntos)
- ¿Quién pone en marcha una promoción de ventas? (0,25 puntos)
- Escoja un tipo de promoción en especie y un tipo de promoción selectiva y explique las características técnicas que definan a cada tipo de promoción. (0,5 puntos)



**Comunidad
de Madrid**

CONSEJERÍA DE
EDUCACIÓN, UNIVERSIDADES,
CIENCIA Y PORTAVOCÍA

IES Clara del Rey

