

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

| DATOS DEL ASPIRANTE | | | FIRMA |
|---------------------|-----------------|--------|-------|
| APELLIDOS: | | | |
| Nombre: | D.N.I. / N.I.E. | Fecha: | |

| | |
|---|--|
| Código del ciclo: COM M01 | Denominación completa del título: TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES |
| Clave o código del módulo: 1229 | Denominación completa del módulo profesional: GESTIÓN DE COMPRAS |

| INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.No utilizar recursos ni material de consulta (salvo los expresamente autorizados).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 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. |

| CALIFICACIÓN |
|--------------|
| |





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

RA 1 - Resultado de aprendizaje 1. Determina las necesidades de compra de un pequeño establecimiento comercial, realizando previsiones de ventas a partir de datos históricos, tendencias, capacidad del punto de venta y rotación, entre otros. (1,5 PUNTOS)

1. El mayorista STAR SL, dedicado a la venta de artículos de viaje, aporta la siguiente información sobre el artículo MLX45- Manta de avión:

- ☐ Coste de emisión de pedidos 3,25€
- ☐ Demanda anual: 52.325 unidades
- ☐ Coste de almacenamiento unitario: 3,27€
- ☐ Plazo de entrega de la mercancía: 3 días
- ☐ Actividad comercial: 300 días
- ☐ Stock de seguridad: 200 unidades

Calcule:

- ☐ Volumen óptimo de pedido e interprete el resultado (0,75 puntos)
- ☐ Punto de pedido e interprete el resultado (0,75 puntos)





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

RA 2. Realiza planes de aprovisionamiento de mercaderías, utilizando técnicas de selección de proveedores que garanticen el suministro permanente y periódico de la tienda. (1,5 PUNTO)

1. Diferencie entre las estrategias de negociación ganar-ganar y ganar- perder (1punto)
2. Indique las fases que componen el proceso de selección de proveedores (0,5 puntos)



Comunidad de Madrid

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

RA. 3. Tramita la documentación de compra de mercaderías, realizando pedidos, controlando albaranes y haciendo efectivas facturas según los procedimientos seguidos habitualmente con proveedores o centrales de compra. (1,5 punto)

1. Explique la diferencia entre la comunicación verbal y no verbal (0,5 puntos)

2. En relación con el proceso de compra, ponga un ejemplo de:

a. Comunicación telemática (0,5 puntos):

b. Comunicación oral (0,5 puntos):

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

RA 4. Gestiona y controla el proceso de recepción de pedidos, verificándolos de acuerdo con los criterios comerciales establecidos con los proveedores, distribuidores comerciales o centrales de compra. (3 PUNTOS)

El día 12 de mayo 2023, Zapatería Austria-36, SA, solicita al fabricante Calzados Celia Ruiz, SL, los siguientes artículos:

- 40 pares zapatos caballero, mod. FB-280 a 43,42 €/par.
- 60 pares de zapatos señora, mod. ZT-328 a 12,80 €/par.
- 30 pares de zapatos colegiales, mod. ZC-428 a 28,40 €/par. • 20 pares de botines-joven, mod. BJ-528 a 68,50 €/par.

En observaciones piden que mantengan las condiciones y precios de operaciones anteriores.

Otros datos:

- Zapatería Austria-36, SA (NIF A46/740540), domicilio en Avda. Pío XII, n.º 2, Nuevo Centro L- 13 (46009 Valencia). El almacén está ubicado en c/ Don Juan de Austria 36 (46002 Valencia).
- Calzados Celia Ruiz, SL (NIF B03/223344) con domicilio en c/ Ciudadela nº 3 (03205 Elche, Alicante).

El día 20 de mayo, Calzados Celia Ruiz entrega a Zapatería AUSTRIA-36 los géneros solicitados. Al cotejar la mercancía, se detecta que faltan 5 pares del mod. FB-280, los cuales están incluidos en el albarán de entrega.

Se pide:

- 1. Confeccionar el pedido 285/2023, enviado por Zapatería Austria-36. (Formato del documento 0,5 puntos; datos del documento 1 punto. Cada error resta 0,1 puntos)**
- 2. Confeccionar el albarán 321/2023, emitido por Calzados Celia Ruiz. (Formato del documento 0,5 puntos; datos del documento 1 punto. Cada error resta 0,1 puntos)**



Comunidad de Madrid

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



Comunidad de Madrid

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



Comunidad de Madrid

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

RA5. Comprueba la idoneidad del surtido implantado en el establecimiento comercial, calculando su rentabilidad y detectando productos caducados, obsoletos y oportunidades de nuevos productos. (1 punto)

1. Calcule el grado de fidelidad a la marca de Yogures desnatados “Fresquitos”, sabiendo que los estudios realizados concluyen que un consumidor medio adquiere 54 unidades de yogur al año, y que 22 de ellas son de esta marca, y determine, justificando la respuesta, si los consumidores son fieles a la marca o no. (1 punto)



Comunidad de Madrid

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

RA6. Realiza la gestión de compraventa de un establecimiento comercial, utilizando el terminal punto de venta (TPV).. (1 punto)

1. Indique es el TPV y diferencie entre TPV integrado y TPV virtual (1 punto)

2. Nombre 5 periféricos especiales con los que cuenta un TPV (0,5 puntos)



Comunidad de Madrid

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