

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso 2024-2025

(Resolución de 19 de diciembre de 2024 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha:	

Código del ciclo: (1) COMS04	Denominación completa del título: (1) TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL
Clave o código del módulo: (1) 0824	Denominación completa del módulo profesional: (1) NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"><li>- Complimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</li><li>- Tener disponible el DNI o documento identificativo equivalente en la mesa.</li><li>- Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas y su desarrollo.</li><li>- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex).</li><li>- Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).</li><li>- No utilizar material de consulta (salvo aquel que se autorice expresamente).</li></ul>
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"><li>• El examen consta de dos partes: una tipo test con una puntuación de 5, todas las preguntas tienen la misma puntuación dentro de este bloque, dos preguntas mal contestadas restan una contestada correctamente, respuestas en blanco no restan, la otra parte son preguntas/problemas a desarrollar, la puntuación aparece indicada en cada pregunta.</li><li>• Estas partes no son eliminatorias, la calificación final será la suma de ambos bloques.</li></ul>

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

CALIFICACIÓN
.....



DATOS DEL ALUMNO		FIRMA	
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E	Fecha:	

#### CONTENIDO DE LA PRUEBA:

##### Parte 1: Preguntas tipo test (5 puntos, todas las preguntas tienen la misma puntuación).

**Selecciona la respuesta correcta. Todas las preguntas tienen la misma puntuación. Dos respuestas incorrectas restan una correcta. razón de 2/1. Respuestas en blanco no restan.**

1 - Dentro de los distintos ámbitos que componen el macroentorno de una organización, el que ha experimentado una mayor evolución y crecimiento en el conjunto de sectores de actividad ha sido:

- 1) El entorno económico.
- 2) El entorno tecnológico.
- 3) El entorno medioambiental.
- 4) El entorno político-legal.

2 - En cuanto a las distintas tendencias que se pueden identificar en el marketing actual, aquella que se percibe en la búsqueda de una mayor proporción dentro del conjunto de compras totales de cada cliente, se basa en el desarrollo de:

- 1) Marketing de relaciones.
- 2) Valor del cliente.
- 3) Cuota del cliente.
- 4) Cuota de mercado.

3 - Elija la opción que completa la siguiente afirmación: “La \_\_\_\_\_ es la institución supranacional que constituye la base del sistema multilateral de comercio y que además se establece como principal plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países”.

- 1) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
- 2) Organización Mundial del Comercio (OMC).

- 3) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- 4) Cámara de Comercio Internacional (ICC).

4 - El sistema de determinación del precio de venta de un producto a través de la estimación de todos aquellos costes implicados en su elaboración, distribución y comercialización se denomina:

- 1) Estimación de precios.
- 2) Escandallo de precios.
- 3) Escándalo de precios.
- 4) Escalado de precios.

5 - En la actualidad, el medio de comunicación aplicable al ámbito de las relaciones internacionales que todavía goza de un mayor grado de formalidad y seriedad es:

- 1) El correo convencional.
- 2) La conversación telefónica.
- 3) El correo electrónico.
- 4) Todos los medios anteriores gozan del mismo nivel de formalidad.

6 - Entre las principales características diferenciales que presenta la comunicación establecida a través de una conversación telefónica, es preciso destacar su capacidad para el desarrollo de una:

- 1) Comunicación inmediata.
- 2) Comunicación directa.
- 3) Comunicación bidireccional.
- 4) Todas las respuestas anteriores son correctas.

7 - En el desarrollo de una negociación comercial, el nivel establecido para un determinado componente por debajo del cual no tiene sentido continuar con la negociación se denomina:

- 1) Punto de quebranto.
- 2) Punto muerto.
- 3) Punto de no retorno.
- 4) Punto de ruptura.

8 - En el análisis de nuestro poder de negociación a nivel interno respecto a la otra entidad implicada en el proceso de negociación internacional, es preciso prestar una especial atención a:

- 1) La superioridad de una empresa respecto a otra.
- 2) La posición de cada una de las partes en el proceso.
- 3) La influencia psicológica proyectada por una entidad sobre otra.
- 4) Todas las respuestas anteriores son correctas.

9 - Las distintas fases que suelen estar presentes en un proceso de negociación internacional son las siguientes:

- 1) Toma de contacto – Preparación – Desarrollo – Consolidación y seguimiento.
- 2) Toma de contacto – Desarrollo – Firma – Consolidación y seguimiento.
- 3) Toma de contacto – Desarrollo – Consolidación y seguimiento.

4) Toma de contacto -Desarrollo-Renegociación-Consolidación y seguimiento.

10 - Aquellos sistemas basados en aplicaciones avanzadas de visualización de datos a través de procesos analíticos en línea dirigidos a facilitar la elaboración de informes y tablas dinámicas se denominan:

- 1) Data Warehouse.
- 2) Bases de datos relacionales.
- 3) Sistemas OLAP.
- 4) Data Mining.

11 - La técnica de relaciones públicas asociada a la asistencia a acontecimientos puntuales o periódicos, con una duración temporal limitada, enfocados a fomentar encuentros sectoriales o relacionados con una determinada temática, se denomina:

- 1) Organización de ferias y eventos de marketing.
- 2) Patrocinio.
- 3) Misión comercial.
- 4) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

12 - Atendiendo a las distintas actuaciones contempladas en Ciclo PHVA para la selección y evaluación de proveedores internacionales, las actuaciones relativas a la selección inicial de proveedores y definición de características a medir de los productos ofrecidos por el proveedor pertenecen a la etapa:

- 1) Planificar.
- 2) Hacer.
- 3) Verificar.
- 4) Actuar.

13 - A la hora de formalizar los acuerdos adoptados en un contrato de compraventa internacional será conveniente que:

- 1) Estos queden reflejados por escrito, ya que si no se considera un acuerdo ilegal.
- 2) Estos queden reflejados por escrito, aunque se pueda optar legalmente por otra vía.
- 3) Se expresen de forma verbal, para mostrar nuestra confianza hacia la otra parte.
- 4) Las respuestas b y c son correctas.

14 - Cuando el acuerdo entre dos o más partes a nivel internacional esté dirigido a la regulación legal de la relación de una persona física o jurídica frente a otra entidad comercial con la que se compromete a promover de manera continuada o estable actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, a cambio de una remuneración económica y sin asumir, salvo acuerdo de ambas partes, el riesgo y ventura de tales operaciones estaremos hablando de un:

- 1) Contrato de compraventa internacional.
- 2) Contrato de agencia o intermediación comercial.
- 3) Contrato de prestación de servicios.
- 4) Contrato de distribución o suministro.

15 - Para que un acuerdo comercial, ya sea verbal o por escrito, cumpla realmente con su cometido será fundamental que cuente con la presencia de una serie de elementos básicos, que son los que realmente le aportan su utilidad y validez legal, entre los que es preciso destacar:

- 1) El consentimiento de las partes.
- 2) El objeto del contrato.
- 3) La causa de la obligación comercial.
- 4) Todas las respuestas anteriores son correctas.

16 - La decisión o fallo dictado por los árbitros o amigables componedores que pone fin al procedimiento arbitral se denomina:

- 1) Acuerdo.
- 2) Laudo.
- 3) Veredicto.
- 4) Resolución.

17 - El verdadero valor de los principios UNIDROIT reside en que, en su construcción, convergen las dos grandes culturas jurídicas que predominan en el comercio internacional a nivel mundial, como son:

- 1) El sistema continental y el derecho consuetudinario.
- 2) El sistema anglosajón y el derecho consuetudinario.
- 3) El sistema continental y el sistema anglosajón.
- 4) El derecho comunitario y el arbitraje internacional.

18 - El Incoterm que supone el nivel mínimo de responsabilidad para la entidad importadora y, lógicamente, la máxima asunción de costes y riesgos por parte de la entidad exportadora se establece con las siglas:

- 1) CFR.
- 2) EXW.
- 3) FOB.
- 4) DDP.

19 - La comercialización de productos en mercados internacionales basada en el establecimiento de acuerdos internacionales con proveedores, intermediarios o, incluso, clientes internacionales, como una alternativa bastante interesante para reducir riesgos en el seno del canal de distribución se denomina:

- 1) Joint Venture.
- 2) Piggyback.
- 3) Alianza internacional.
- 4) Contrato de gestión.

20 - La comercialización de productos en mercados internacionales apoyándose en la red de distribución de una empresa que goza de una fortaleza considerable en uno o varios mercados exteriores se denomina:

- 1) Joint Venture.
- 2) Piggyback.
- 3) Alianza internacional.

4) Contrato de gestión.

21 - Los sistemas de distribución corporativos, contractuales y administrados responden a una estructuración del canal de distribución de carácter:

- 1) Horizontal.
- 2) Vertical.
- 3) Convencional.
- 4) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta

### Parte 2: Preguntas de desarrollo (5 puntos)

**Pregunta 1 (2,5)** Una empresa española, **AgroTech S.L.**, especializada en maquinaria agrícola, ha cerrado una venta de **10 cosechadoras modelo ATX-500** con un comprador en Brasil, la empresa **AgroBras Ltda.**. El valor unitario de cada cosechadora es **120.000 €**, lo que representa un total de **1.200.000 €**.

El cliente ha solicitado que la mercancía sea entregada en el puerto de **Santos, Brasil**, y ha indicado que se hará cargo del transporte marítimo y del seguro. AgroTech S.L. debe encargarse de los trámites de exportación en España y garantizar que las cosechadoras sean embarcadas en un buque con destino a Brasil.

**Datos adicionales:**

- **Puerto de origen:** Valencia, España.
- **Puerto de destino:** Santos, Brasil.
- **Transporte marítimo contratado por el comprador.**
- **Seguro contratado por el comprador.**
- **Fecha de embarque estimada:** 15 de abril de 2025.
- **Términos de pago:** 30% de anticipo y 70% antes del embarque.

**Se pide:**

1. **Determina** cuál es el INCOTERM más adecuado para esta operación y justifica tu elección.
2. **Redacta** la cláusula contractual donde se especifica el INCOTERM seleccionado y las responsabilidades de cada parte.

**Pregunta 2 (2,5)** Una empresa española de productos gourmet, **IberianDelights S.L.**, está en proceso de negociación con un distribuidor en Japón para exportar su línea de jamones ibéricos. Antes de cerrar el acuerdo, ambas partes deben definir aspectos clave como **precio, plazos de entrega, forma de pago y volumen de compra mínimo**. Se pide:

1. **Menciona dos factores clave que IberianDelights S.L. debe investigar sobre el mercado japonés antes de la negociación.**
2. **Durante la negociación, el distribuidor japonés solicita un descuento del 15% en el precio del jamón ibérico. Como representante de la empresa española, ¿qué estrategia podrías usar para no aceptar el descuento pero mantener la negociación en términos favorables?**
3. **El comprador japonés prefiere pagar a 90 días después de la entrega, mientras que IberianDelights S.L. prefiere el pago anticipado. ¿Qué opción de pago podría ser un punto intermedio aceptable para ambas partes?**
4. **Menciona una diferencia cultural entre España y Japón que IberianDelights S.L. debe tener en cuenta durante la negociación.**