

## Anexo 2

### Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

#### 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 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
<p>Indíquese cuantas instrucciones sean necesarias para la realización de la prueba, materiales necesarios, duración y cualesquiera otros aspectos relevantes que se consideren oportunos como, entre otros, los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumplimentar 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 aquél que se autorice expresamente).</li> </ul>
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<p>Indíquese:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La calificación correspondiente a cada una de las cuestiones / ejercicios planteados.</li> <li>- Las penalizaciones, si las hubiere, por respuestas incorrectas, faltas de ortografía, etc.</li> <li>- Posibles criterios de valoración: concreción en las repuestas, brevedad y claridad en los planteamientos, etc.</li> <li>- Señalar si la prueba se organiza en partes y si estas son eliminatorias, así como, en su caso, la consideración del resultado de esta parte en el cálculo de la calificación final del módulo profesional.</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:**

**TEST (5 PUNTOS) todas las preguntas tienen la misma puntuación.** Tres respuestas mal contestadas invalidan una bien respondida. Selecciona la/s respuestas correcta/s

1 - Entre los obstáculos que pueden frenar la internacionalización de una empresa, debemos destacar:

- ☐ 1) La saturación de los mercados de origen.
- ☐ 2) Las dificultades para encontrar financiación en su mercado de origen.
- ☐ 3) Existencia de una fuerte competitividad en mercados exteriores.
- ☐ 4) Dificultad para la detección de oportunidades comerciales.

2 - A nivel estatal, la entidad pública que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas para contribuir a su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto, así como atraer inversiones exteriores a España, es:

- ☐ 1) La Secretaría de Estado de Comercio.
- ☐ 2) Las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación.
- ☐ 3) La Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición.
- ☐ 4) Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

3 - 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.

4 - Aquel sitio web creado para el establecimiento de un espacio común que sirva para dialogar, discutir y opinar sobre aquellos temas de interés para sus usuarios, se denomina:

- ☐ 1) Comunidad virtual.
- ☐ 2) Página web corporativa.
- ☐ 3) Tienda online.
- ☐ 4) Página web de marketing.

5 - A la hora de establecer los elementos clave para favorecer la adaptación del estilo de negociación a la cultura local será recomendable:

- ☐ 1) Asumir aquellos aspectos que se consideran relevantes en la cultura local.
- ☐ 2) Buscar el equilibrio en el proceso de negociación.
- ☐ 3) Aceptar y aprovechar nuestra imagen como empresa extranjera
- ☐ 4) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

6 - Teniendo en cuenta los principales estilos nacionales de negociación que podemos encontrar en el ámbito del comercio internacional, aquel que habitualmente se considera más directo e informal, ya que está orientado a acelerar el establecimiento de acuerdos y evitar la pérdida de tiempo, es el estilo de negociación:

- ☐ 1) Anglosajón.
- ☐ 2) Francés.
- ☐ 3) Norteamericano.
- ☐ 4) Latinoamericano.

7 - Teniendo en cuenta las distintas tipologías resultantes de la selección y evaluación de proveedores, aquellos que considerados aptos para participar en el proceso de abastecimiento y suministro de la empresa, pero que requieren de un control periódico para seguir evaluando su capacidad y mejora de servicio, a través de su verificación con carácter anual, con el fin de decidir sobre la aceptación o rechazo de sus servicios, se encuadrarán en la categoría:

- ☐ 1) Proveedores Clase D.
- ☐ 2) Proveedores Clase C.
- ☐ 3) Proveedores Clase B.
- ☐ 4) Proveedores Clase A.

8 - Atendiendo a las distintas actuaciones contempladas en Ciclo PHVA para la selección y evaluación de proveedores internacionales, las actuaciones relativas a la evaluación del sistema de gestión de calidad del proveedor y de su nivel de desempeño pertenecen a la etapa:

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

9 - La obtención no autorizada de información privilegiada por parte de una empresa sobre aspectos relativos a la investigación, desarrollo y planteamiento estratégico de una empresa competidora, con el fin de adelantarse a sus actuaciones y adquirir así una ventaja competitiva o comercial se denomina:

- ☐ 1) Plagio.
- ☐ 2) Dolo.
- ☐ 3) Espionaje industrial.
- ☐ 4) Piratería industrial.

10 - Aquella cláusula que se puede incluir en un contrato de compraventa internacional para comprometerse en el buen estado de todas aquellas obras y bienes contemplados en el acuerdo comercial, una vez que este ha llegado a su término, y sobre todo en aquellos casos en los que se detecte un defecto, error o fallo técnico que afecte a su funcionamiento o viabilidad se denomina:

- ☐ 1) Cláusula de reserva de propiedad o de dominio.
- ☐ 2) Garantía de buena ejecución o cumplimiento.
- ☐ 3) Cláusula de salvaguardia.
- ☐ 4) Garantía de mantenimiento.

11 - Elija la opción que completa la siguiente afirmación: "La inclusión del Incoterm\_\_\_\_\_en un contrato internacional implica que la entidad vendedora asumirá los riesgos relacionados con la venta hasta que esta sea entregada al transportista concertado por la entidad compradora":

- ☐ 1) EXW.
- ☐ 2) FCA.
- ☐ 3) FAS.
- ☐ 4) FOB.

12 - Elija la opción que completa la siguiente afirmación: "La inclusión del Incoterm\_\_\_\_\_en un contrato internacional implica que la responsabilidad de la parte vendedora incluirá los costes de distribución, riesgos de transporte y costes de la descarga en el punto de entrega, que será donde todos estos aspectos pasen a corresponder a la entidad compradora":

- ☐ 1) CIP.
- ☐ 2) DAT.
- ☐ 3) DAP.
- ☐ 4) DDP.

13 - Aquellos factores externos actuales o emergentes que pueden, en caso de no ser considerados como relevantes por parte de la empresa, llegar a condicionar negativamente la consecución de sus objetivos comerciales se denominan:

- ☐ 1) Oportunidades.
- ☐ 2) Amenazas.
- ☐ 3) Fortalezas.
- ☐ 4) Debilidades.

14 - La estrategia de cobertura de mercado basada en reducir el número de intermediarios a únicamente un mayorista, o minorista, que ejercerá la distribución del producto de forma única se denomina:

- ☐ 1) Distribución exclusiva.
- ☐ 2) Distribución selectiva.
- ☐ 3) Distribución intensiva.
- ☐ 4) Distribución coordinada.

## **PRÁCTICA (5 PUNTOS-ambas preguntas tienen la misma puntuación)**

1ª\_Explica las diferencias que existen entre el distribuidor internacional y el agente o intermediario que opera en el mercado internacional en relación a:

La propiedad de la mercancía  
Nivel de control sobre las operaciones comerciales.  
Nivel de autonomía en la estrategia de marketing.  
Volumen de información aportado a la entidad exportadora.  
Tipo de remuneración económica  
Desarrollo de actuaciones posteriores a la venta.

2ª\_Una empresa exportadora de calzados XAZA,S.L., líder en el mercado nacional decide introducirse en otros mercados extranjeros, cierra dos operaciones de exportación, siendo las siguientes:

- a) La empresa cliente está situada en Florida, es una empresa pequeña que no tiene experiencia en el mercado exterior y por ello decide que sea XAZA, S.L. quién gestione todas las operaciones, liquidaciones aduanera, riesgos, etc....En este caso ¿qué incoterm le recomendarías utilizar? Explica las características del mismo.
- b) En el caso de que fuera la situación opuesta, es decir que la empresa importadora tuviera experiencia en el comercio internacional y quisiera gestionar todas las operaciones, riesgos, etc ¿cuál sería el incoterm a utilizar? Explica las características.