

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2025-26

(Resolución de 12 de diciembre de 2025 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: COMS04	Denominación completa del título: Técnico Superior en Comercio Internacional
Clave o código del módulo: 0824	Denominación completa del módulo profesional: Negociación Internacional

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
- Complimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen. - Tener disponible el DNI en la mesa. - Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas y su desarrollo. - Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex) - Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente). - No utilizar material de consulta (salvo aquél que se autorice expresamente).
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
- La calificación correspondiente a cada una de las cuestiones aparece indicada en los ejercicios planteados. - Se penalizarán las faltas de ortografía, 0,1 punto por cada falta de ortografía. - Se tendrá en cuenta la concreción en las repuestas, brevedad y claridad en los planteamientos. - Para superar y aprobar el módulo se debe obtener una calificación igual o superior a 5.

CALIFICACIÓN



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

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

EXAMEN

PRIMERA PARTE_ TIPO TEST (5puntos). Marque la respuesta correcta. Las respuestas incorrectas NO penalizan.

1ª_ 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, se denomina:

- a) Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- b) Organización Mundial de Comercio (OMC).
- c) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- d) Cámara de Comercio Internacional (ICC).

2ª_ De los siguientes aspectos relativos a las características de una negociación a nivel internacional, ¿cuál de ellos no está asociado a sus diferencias sustanciales con una negociación con una empresa de nuestro mismo mercado de origen?:

- a) Barreras de entrada de empresas a otros países
- b) Incertidumbre y riesgo.
- c) Desigualdad en el poder de negociación de ambas partes.
- d) Complejidad.

3ª_ Más allá de los elementos básicos presentes en el proceso de comunicación comercial, la totalidad de reacciones experimentadas por el receptor tras su exposición al mensaje se denomina:

- a) Contexto.
- b) Ruido.
- c) Efecto.
- d) Retroalimentación.

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

4ª 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:

- a) Punto de quebranto.
- b) Punto muerto.
- c) Punto de no retorno.
- d) Punto de ruptura.

5ª (indique la respuesta incorrecta) Durante el desarrollo de la negociación, y concretamente con relación al intercambio de impresiones y ajuste de posiciones, la realización de concesiones deberá estar basada en que:

- a) Estas sean visibles y estén debidamente justificadas.
- b) No sean realizadas de forma precipitada y gratuita.
- c) Supongan un coste importante y sean percibidas como tal por nuestro interlocutor.
- d) No ofrezcamos una sensación de debilidad.

6ª En la determinación de los términos y condiciones comerciales que se recogerán en la negociación con proveedores, intermediarios y clientes, será esencial que estas incorporen información relativa a:

- a) La aceptación de las partes.
- b) El plan de entrega.
- c) La limitación de responsabilidades.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

7ª El documento escrito en el que se especifican las “reglas de juego” que deberán ser asumidas por las partes que intervienen en un acuerdo comercial a nivel internacional, y que plasmará sus derechos y obligaciones, se denomina:

- a) Compromiso.
- b) Contrato.
- c) Alianza.
- d) Presupuesto comercial.

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

8ª_Cuando los acuerdos adoptados en el contrato impliquen, en sí mismos, la pérdida de autonomía de voluntad de alguna de las partes durante su periodo de vigencia, se entiende que:

- a) Existe nulidad del contrato de pleno derecho.
- b) La parte afectada podrá optar por la anulabilidad total o parcial del contrato.
- c) La parte afectada podrá optar por la rescisión unilateral del contrato..
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

9ª_Cuando existe una vinculación laboral entre los intermediarios o representantes que realizan las tareas comerciales en un país de mercado y la entidad exportadora, estamos hablando de:

- a) Contrato de agencia o intermediación comercial.
- b) Contrato de suministro o distribución.
- c) Contrato de prestación de servicios.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

10ª_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 identifica con las siglas:

- a) CFR.
- b) EXW.
- c) FOB.
- d) DDP.

PARTE PRÁCTICA(5puntos)

1ª_ (2,5 puntos)Resume brevemente las distintas categorías de garantías contractuales recogidas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), indicando qué aspectos protege cada una de ellas.

2ª_ (2,5 puntos) La empresa REFINADOS SARALOA, S.L., con sede en Madrid, compra una mercancía con precio DAP Madrid de 600.000€, tipo de cambio 1,10€/ \$ USD, a una empresa situada en Argentina. La mercancía entra por el puerto de La Coruña, abonando el importador los siguientes importes:

- Comisiones ventas: 2.000€ (no incluidos en factura)
- Gastos corretaje: 1.000€ (no incluidos en factura)
- Coste envases y embalajes: 3.000€ (no incluidos en factura)
- Gastos por mantenimiento después de la importación: 2500€ (incluidos en factura).

Los gastos de transporte y seguro han sido los siguientes:

- Transporte Buenos Aires-La Coruña: 10.000€
- Seguro Buenos Aires-La Coruña: 2.000€
- Transporte La Coruña-Madrid: 2.000€
- Seguro La Coruña-Madrid: 700€

- a) Calcular el valor CIF
- b) Explica cuál es el incoterm que implica menos responsabilidad para el exportador.