



Comunidad
de Madrid



Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2025 - 2026

(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.	Fecha:	

Código del ciclo: COMS03	Denominación completa del título: Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Clave o código del módulo: 0626	Denominación completa del módulo profesional: LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.
- Tener disponible el DNI o documento identificativo equivalente en la mesa.
- Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador.
- 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; no desgrapar. No se facilitan hojas sueltas.
- Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble azul o negra.
- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (típex).
- 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

- La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas.
- La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado. La puntuación máxima se obtiene si:
 - La respuesta es correcta y completa.
 - El procedimiento es el adecuado y el resultado es el exacto.
- La puntuación total de la prueba es de diez puntos.
- La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.

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

CALIFICACIÓN

.....



Comunidad
de Madrid

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

RA 1: Determina las necesidades de materiales y plazos para la ejecución de programas de producción/distribución, siguiendo los planes definidos. (2 PUNTOS)

1. Los tiempos esperados para la realización de las actividades de un determinado proyecto son:

Act	Precedent e	Tiempo
A	-	2
B	-	7
C	-	8
D	A	3
E	B	6
F	B	10
G	B	4
H	C	6
I	D, E	2
J	F, H	5
K	I, G	6

Se pide:

1. Representar el proceso mediante un grafo PERT - CPM. (1 punto).
2. Determinar la duración del proyecto. (0,5 puntos).
3. Indicar el camino crítico. (0,5 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:	

RA 2: Elabora programas de aprovisionamiento, ajustándose a objetivos, plazos y criterios de calidad de los procesos de producción/distribución. (2 PUNTOS)

1. Una empresa dedicada al ensamblaje de equipos informáticos realiza su previsión de stocks y la planificación de sus pedidos siguiendo el método MRP. La información sobre los materiales necesarios para la fabricación de una placa electrónica es la siguiente:

Componente	Tiempo de montaje	Inventario
Microcontrolador (1 unidad)	2 períodos	32
Módulos de memoria flash (3 unidades)	1 período	79
Disipadores de calor (2 unidades)	2 períodos	98
Conectores de datos (7 unidades)	3 períodos	365
Batería de respaldo (1 unidad)	1 período	5

Plan Maestro de Producción (PMP)

La demanda independiente prevista para el producto final (placa electrónica) es la siguiente:

- 75 unidades en el período 4
- 50 unidades en el período 8
- 50 unidades en el período 10

A partir de este Plan Maestro de Producción, y teniendo en cuenta la estructura del producto, los tiempos de montaje y los inventarios iniciales indicados, se pide:

Determinar cuántas unidades ha de adquirir de cada componente y el período idóneo para hacerlo. (1 punto – Cálculo de las cantidades a adquirir y 1 punto – Determinación del período idóneo de pedido).



Comunidad
de Madrid

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

PLANTILLA DE PLANNING

Microcontrolador

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Requerimiento bruto										
Existencias										
Requerimiento neto										
Orden de pedido										

Módulos de memoria flash

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Requerimiento bruto										
Existencias										
Requerimiento neto										
Orden de pedido										

Conectores de datos

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Requerimiento bruto										
Existencias										
Requerimiento neto										
Orden de pedido										

Batería de respaldo

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Requerimiento bruto										
Existencias										
Requerimiento neto										
Orden de pedido										



Comunidad
de Madrid

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

Disipadores de calor

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Requerimiento bruto										
Existencias										
Requerimiento neto										
Orden de pedido										



Comunidad
de Madrid

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

RA 3: Aplica métodos de gestión de stocks, realizando previsiones de requerimientos de mercancías y materiales en sistemas de producción/aprovisionamiento. (2 PUNTOS)

1. Una empresa de distribución dispone de la siguiente información sobre un determinado producto:

- Demanda anual: 6.000 unidades.
- Coste de almacenamiento unitario: 4 €/unidad y año.
- Coste de emitir un pedido: 20 €/pedido.
- Lote de pedido habitual: 600 unidades.

Se pide:

- a) Calcule los costes totales de emisión de pedidos, los costes totales de almacenamiento y los costes totales de gestión de stocks utilizando el lote habitual de 600 unidades. (0,5 punto)
- b) Si el lote de pedido fuese de 480 unidades, calcula los nuevos costes y explica razonadamente las variaciones que se producen respecto al apartado anterior. (0.5 punto)
- c) Determine el lote económico de pedido (EOQ) que optimiza la gestión del stock, indicando si el lote habitual utilizado por la empresa es eficiente. (1 punto)



**Comunidad
de Madrid**



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



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

RA 4: Realiza la selección, seguimiento y evaluación de los proveedores, aplicando los mecanismos de control, seguridad y calidad del proceso y del programa de aprovisionamiento. (2 PUNTOS)

1. Seleccione el proveedor óptimo, razonando dicha elección, para la empresa Innova Retail S.A. mediante el método de ponderación de factores (se adjunta plantilla para la solución), en función de los siguientes criterios de selección:

Factor	Criterio	Ponderación
Económico	Coste de adquisición final	40
Calidad	Muestras defectuosas	15
Calidad	Certificaciones de calidad	10
Calidad	Duración media	5
Servicio	Plazo de entrega	10
Servicio	Garantía	10
Servicio	Asistencia técnica	10

Oferta de los proveedores

Condición	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Precio unitario (€)	22,00	20,00	18,50
Descuento (%)	5	10	3
Muestras defectuosas (%)	2	4	7
Certificación de calidad	ISO 9001	ISO 9001	No
Duración media	4 años	3 años	2 años
Plazo de entrega	5 días	7 días	9 días
Garantía	3 años	2 años	1 año
Asistencia técnica	Sí	Sí	No

- 1 punto: Elaboración correcta de la tabla de ponderación de factores, incluyendo:
 - o Asignación coherente de puntuaciones a cada proveedor
 - o Aplicación correcta de las ponderaciones establecidas
 - o Cálculo correcto de la puntuación total de cada proveedor
- 1 punto: Razonamiento y justificación de la elección del proveedor óptimo, basándose en:
 - o Los resultados obtenidos en la ponderación
 - o La coherencia entre los criterios económicos, de calidad y de servicio



Comunidad
de Madrid

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

Plantilla de solución

Factor	Criterio	Ponderación	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Económico	Coste de adquisición final	40			
Calidad	Muestras defectuosas	15			
Calidad	Certificaciones de calidad	10			
Calidad	Duración media	5			
Servicio	Plazo de entrega	10			
Servicio	Garantía	10			
Servicio	Asistencia técnica	10			
	TOTAL	100			



Comunidad
de Madrid

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

RA 5: Determina las condiciones de negociación del aprovisionamiento, aplicando técnicas de comunicación y negociación con proveedores. (1 PUNTO)

1. Dado el siguiente escenario de negociación con un proveedor:

Una empresa necesita renegociar el contrato con un proveedor habitual que ha anunciado una subida de precios del 8 %. La empresa valora positivamente la calidad del proveedor, pero dispone de alternativas en el mercado.

Indique qué técnica de negociación aplicaría y justifique su respuesta mencionando los aspectos que tendría en cuenta en el proceso de negociación.

(1 punto)



**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:	

RA 6: Elabora la documentación relativa al control, registro e intercambio de información con proveedores , siguiendo los procedimientos de calidad y utilizando aplicaciones informáticas. (1 PUNTO)

1. Una empresa dispone de un procedimiento interno para la facturación a clientes, que incluye la revisión de albaranes, la gestión de incidencias y el cobro de las facturas.

Elabore un diagrama de flujo que represente el proceso completo desde la recepción del albarán hasta la finalización del proceso de cobro, teniendo en cuenta:

- La posible existencia de incidencias en el albarán.
- La resolución de dichas incidencias con el cliente.
- La emisión y envío de la factura.
- La diferencia de procedimiento cuando el cliente dispone de crédito frente a cuando no lo tiene.

(0,5 puntos: Correcta estructura del diagrama de flujo inicio y fin,decisiones, secuencia lógica, símbolos adecuados)

(0,5 puntos:Representación completa del proceso incidencias, resolución, facturación y gestión del cobro)



**Comunidad
de Madrid**



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

.