

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2022-2023

(Resolución de 3 de diciembre de 2021 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: COMM01	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
<p>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos. No es necesario ningún material ni documentación. 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) Para aprobar el examen es indispensable que todas las partes tengan una valoración superior a cero puntos. No se resuelven dudas, cualquier consideración o interpretación que se quiera que se tenga en cuenta se hará constar junto al enunciado. No se permite el uso de ningún dispositivo electrónico</p>
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

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el Anexo 3.a o 3.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
.....



La autenticidad de este documento se puede comprobar en www.madrid.org/csv mediante el siguiente código seguro de verificación: 0945626518167810595445



1ª PARTE: Determinación de 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. (2 puntos)

La empresa comercial **Maresa, S.L.** ha recopilado en la siguiente tabla los datos sobre las ventas de calzado realizadas el año anterior (en unidades) desglosadas por meses:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1.010	1.029	1.267	1.189	1.119	1.256	1.789	1.290	1.188	1.217	1.216	1.125

Para la previsión de las ventas del próximo año, la empresa tiene las consideraciones siguientes:

- Va a abrir una nueva tienda la competencia, que estima que influirá negativamente en las ventas en un 8 %.
- Con el fin de contrarrestar dicho impacto, la empresa incorpora una nueva sección que espera que incremente un 3 % las ventas.
- Piensa realizar una campaña de promoción que espera que repercuta en las ventas en un 4 %.
- También desea incorporar un servicio personalizado al cliente, que espera que influya en las ventas un 2,50 %.

1. Calcule la previsión anual de las ventas para el próximo año de acuerdo a las consideraciones planteadas. (0,50 puntos)
2. Considerando que el comportamiento de las ventas en la empresa es similar para los diferentes periodos, calcule también la previsión de ventas mensual para el próximo año. (0,75 puntos)
3. El coste de emisión de pedidos se estima en 7,45 € y el coste anual de almacenamiento unitario es de 4,25 €. Considerando la previsión calculada como unidades demandadas, calcule el lote económico de pedido y el número de pedidos anuales si la empresa trabaja de acuerdo al año comercial. (0,75 puntos)





Comunidad de Madrid

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



Comunidad de Madrid

2ª PARTE: Realización de planes de aprovisionamiento de mercaderías, utilizando técnicas de selección de proveedores que garanticen el suministro permanente y periódico de la tienda. (2 puntos)

1. Tras solicitar información a varios proveedores, **Suministros del Ebro S.L.**, ha preseleccionado las siguientes ofertas para un pedido de 2.200 unidades de un corcho natural para botellas.

	AMORIM	RIVERCAP	BOUTES
Precio por unidad	3,60 €	3,90 €	3,30 €
Descuento comercial	2%	5%	1%
Transporte	0,10 por unidad	0,20 por unidad	300 € por pedido
Seguro de la mercancía	210 € por pedido	190 € por unidad	120 € por unidad
Plazo de entrega	8 días	6 días	6 días
Plazo de pago	60 días	30 días	30 días
Calidad de las muestras	Alta	Media	Media

Para evaluar las ofertas, Suministros del Ebro establece los siguientes criterios:

- El precio neto por unidad considerado como adecuado es de 2,90 €, asignándole a este valor una valoración de 40 puntos
- El plazo de entrega no interesa que sea inferior a cinco días ni superior a diez, asignándole un valor de 25 puntos
- Se valorará la calidad de muestras con 20 puntos, diferenciando entre muy alta (20 puntos), alta (15 puntos), media (10 puntos) y baja (0 puntos).
- El plazo de pago óptimo es de 60 días, cuyo valor asignado es de 15 puntos

1. Calcule la puntuación final que le corresponde a cada proveedor de acuerdo a los criterios propuestos (1,25 puntos)
2. Analice de acuerdo a los resultados obtenidos qué proveedor realiza finalmente la mejor oferta y el coste total de la misma. (0,25 puntos)



Comunidad de Madrid

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



2. Explique las diferentes etapas o fases que podemos encontrarnos en un proceso negociador, detallando las diferentes estrategias que podemos adoptar para la preparación de la misma. (0,50 puntos)



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

3ª PARTE: Tramitación de 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. (2 puntos)

1. Defina y explique con detalle cuáles son los tipos de documentos utilizados más frecuentemente en la actividad comercial. (0,50 puntos)



Comunidad de Madrid

2. El día 30 de Julio de 2022, la **Cooperativa Mendocina** expide una factura a cargo del grupo **Auchan**, según el pedido nº 122/2022 (17 de Julio) que fue entregado en dos fechas: el 20 de Julio (albarán nº 568/2022) y el 25 de Julio (albarán nº 568/2022).

La venta a facturar está compuesta por los siguientes productos:

100 cajas de melones, código ME-004-CE a 12,80 €/ unidad
200 cajas de pepinos, código PE-014-CE a 13,50 €/ unidad
500 cajas de manzanas, código MA-008-CA a 11,00 €/ unidad
300 cajas de ciruelas, código CI-004-CA a 14,40 €/ unidad

En la factura van incluidos, entre otros conceptos, los siguientes:

- . Descuento del 3% en ventas superiores a 450 unidades del mismo artículo y 2% en ventas superiores a 250 unidades del mismo artículo.
- . Envases: 1.100 cajas a 1,65 €/unidad
- . IVA superreducido
- . No es necesario aplicar el RE
- . La forma de pago convenida es letra de cambio a 60 días fecha factura, domiciliada en Banco de Santander (oficina principal de Logroño).

Otros datos necesarios:

Cooperativa Mendocina; CIF C30/112233, con domicilio en calle Vicente Gil, 7 (26026 Mendoza)

Auchan SA; CIF A46/102030, calle Valencia 5 (46016 Tavernes Blanques, Valencia)

Transportes Menéndez, CIF 204050, calle Zumalacárregui 24 (22303 Estella, Navarra)

- Confeccione la factura nº 189/2022 que emite Cooperativa Mendocina a cargo de Auchan teniendo en cuenta los descuentos establecidos, los gastos además de todos los datos especificados anteriormente.
(1,50 PUNTOS)



Comunidad de Madrid

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

EMISOR				
Factura Fecha Referencias: Albarán Pedido		CLIENTE		
Ref./Cód.	Descripción	Cantidad	Precio	Importe
OBSERVACIONES		TOTAL BRUTO		
		Descuento	BASE	
		BASE IMPONIBLE		
		IVA	BASE	
				TOTAL FACTURA



4ª PARTE: Gestión y control del proceso de recepción de pedidos, verificándolos de acuerdo con los criterios comerciales establecidos con los proveedores, distribuidores comerciales o centrales de compra. (1,50 puntos)

1. Explique con detalle en qué consisten las etiquetas RFID y qué ventajas ofrecen en la gestión y control de recepción de pedidos. (1 punto)



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

2. Identifique las medidas necesarias que deben tomarse durante la manipulación y el desembalaje de las mercaderías, reconociendo los siguientes pictogramas: (0,50 puntos)





5ª PARTE: Comprobación de la idoneidad del surtido implantado en el establecimiento comercial, calculando su rentabilidad y detectando productos caducados, obsoletos y oportunidades de nuevos productos. (1,50 puntos)

La empresa de venta de muebles MIKEA, dispone en su establecimiento de las referencias de sillones que aparecen en la siguiente tabla. Teniendo en cuenta el número de unidades vendidas de cada una de ellas y el porcentaje que supone cada una de las referencias respecto al total:

- Analice el surtido de sillones con el que cuenta actualmente la empresa de acuerdo al **método ABC**. (1 punto)
- Represente gráficamente los resultados obtenidos y confirme si cumple la regla de Pareto (0,25 puntos)
- Explique los resultados obtenidos y si aplicaría alguna medida para mejorar el surtido actual. (0,25 puntos)

Modelo Sillón	Uds vendidas
Tunuyán	325
Vistaflores	975
Buenos Aires	240
London	25
Persa	7.575
Calm	750
Berlín	40
Planet	60
Air	1.250
Zen	85
Mendoza	210



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



6ª PARTE: Realización de la gestión de compraventa de un establecimiento comercial, utilizando el terminal punto de venta (TPV). (1 punto)

1. Defina y explique qué es un TPV, diferentes tipos y, al menos, cinco periféricos que formen parte del mismo (1 punto)