

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

### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

#### Convocatoria correspondiente al curso 2022-2023

(Resolución de 13 de diciembre de 2022 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: <b>COM M01</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: <b>1231</b>	Denominación completa del módulo profesional: <b>DINAMINACIÓN DEL PUNTO DE VENTA</b>

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> <li>La prueba tendrá una duración máxima de dos horas.</li> <li>No es necesario ningún material ni documentación.</li> <li>Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas.</li> <li>La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos.</li> <li>Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</li> <li>Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador.</li> <li>Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja.</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>No se resuelven dudas. Cualquier consideración o interpretación a tener en cuenta se hará constar junto al enunciado.</li> <li>No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico.</li> </ul>

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> <li>La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas.</li> <li>La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado.</li> <li>La puntuación máxima de cada cuestión se obtiene si la respuesta es correcta y completa.</li> <li>La puntuación total de la prueba es de diez puntos.</li> <li>La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.</li> </ul>

CALIFICACIÓN
.....



La autenticidad de este documento se puede comprobar en [www.madrid.org/csv](http://www.madrid.org/csv) mediante el siguiente código seguro de verificación: **1276442628931309330801**

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

## EJERCICIO 1

1,5 puntos

Hoy en día nos encontramos con múltiples formatos de distribución comercial.

- Teniendo en cuenta la existencia de **establecimiento comercial y contacto (vendedor/cliente)**, indica 5 formatos de distribución comercial. (1 punto)
- Explica las características generales que definen a dos de ellas. (0,5 puntos)



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

## EJERCICIO 2

2,75 puntos

Observa la fachada de esta fotografía y desarrolla, de forma razonada, las cuestiones que se piden a continuación:



1. ¿Qué **tipo de rótulo** se observa a la izquierda de la imagen? (0,25 puntos)
2. Además del rótulo, ¿Qué otros **elementos** son objeto de estudio a la hora de analizar la **fachada** de un punto de venta? (0,8 puntos)
3. ¿Se puede intuir el **formato de distribución comercial** del establecimiento? (0,2 puntos)
4. ¿Por qué **razón** crees que puede resultar interesante para este tipo de establecimiento diseñar un **escaparate abierto**? (0,25 puntos)
5. Explica qué **magnitudes** definen la dimensión del **surtido** de un punto de venta. (0,5 puntos)
6. ¿Qué tipos de **técnicas de merchandising** existen y que **objetivos** persiguen? (0,5 puntos)
7. Comenta 2 **reglas de oro** que tendrías en cuenta a la hora de diseñar un escaparate. (0,25 puntos)

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:	

### EJERCICIO 3

**1,75 PUNTOS**

Los 300 cms de lineal que se asignan a 4 referencias, de la familia de cremas faciales, se reparten de la forma expuesta:

Referencia	Lineal (cm)	Ventas	BB
Av_face_1	100	775,17 €	210,54 €
Av_face_2	100	655,20 €	93,60 €
Av_face_3	20	268,50 €	32,22 €
Av_face_4	80	793,55 €	403,50 €
<b>TOTAL</b>	<b>300</b>	2.492,42 €	739,86 €

1. Utiliza el **Índice del Lineal** para analizar e interpretar si, teniendo en cuenta la variable **ventas**, es correcta la asignación del lineal. (0,5 puntos)
2. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, ¿qué decisiones sobre implantación crees que podrían **tomarse**? (0,5 puntos)
3. Sin realizar cálculo alguno, ¿Llegarías a las mismas conclusiones utilizando la variable **beneficio bruto (BB)**? (0,25 puntos)
4. Teniendo en cuenta la variable beneficio bruto, ¿cuál sería la **asignación de lineal correcta** para la referencia Av\_face\_3? (0,5 puntos)

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

#### EJERCICIO 4

**2 PUNTOS**

Se presentan las ventas semanales de varias referencias pertenecientes a la familia de champús (IVA 21%) de uno de los Supermercados que Mercadona tiene en la Comunidad de Madrid.

Referencia	PVP	PV	PC	MB	Unidades	Lineal	Ventas	BB	RL	RC
AR	3,45 €		2,13 €		407	122				
SF	2,99 €		1,87 €		323	89				
LC	2,80 €		1,67 €		200	66				
MT	3,55 €		2,85 €		189	30				
LR	1,80 €		0,57 €		575	133				
<b>TOTAL</b>					<b>1.694</b>					

Determina para cada referencia:

- MB - Margen Bruto. (0,25 puntos)
- Ventas. (0,25 puntos)
- Beneficio Bruto. (0,25 puntos)
- Rentabilidad del Lineal - RL. (0,5 puntos)
- Rentabilidad Comparada - RC. (0,5 puntos).
- Interpretación de la RC. (0,25 puntos)



CONSEJERÍA DE  
EDUCACIÓN, UNIVERSIDADES,  
CIENCIA Y PORTAVOCÍA

IES Clara del Rey



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

## EJERCICIO 5

**1 PUNTO**

1. ¿Qué características definen a cualquier promoción de ventas? (0,25 puntos)
2. ¿Quién pone en marcha una promoción de ventas? (0,25 puntos)
3. Escoja un tipo de promoción en especie y un tipo de promoción selectiva y explique las características técnicas que definan a cada tipo de promoción. (0,5 puntos)



## EJERCICIO 6

1 PUNTO

Indica qué tipo de mobiliario expositor se observa en las siguientes fotografías.

