

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2022-23

(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. 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
<ul style="list-style-type: none">- Cumplimentar 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
<ul style="list-style-type: none">- 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)

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

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

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.

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_ (indica 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.

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

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 al respecto, se denomina:

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

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 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 establece con las siglas:

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

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

PARTE PRÁCTICA(5puntos)

1ª_ (2,5 puntos)Resume brevemente las distintas categorías de garantías contractuales recogidas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), expresando 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.