

## Anexo 2

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

### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

#### Convocatoria correspondiente al curso 2020-2021

(Resolución de 12 de enero 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: <b>COMM01</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: <b>1229</b>	Denominación completa del módulo profesional: <b>GESTIÓN DE COMPRAS</b>

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<p>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.</p> <p>No es necesario ningún material ni documentación.</p> <p>Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas.</p> <p>La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos.</p> <p>Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</p> <p>Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador.</p> <p>Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja.</p> <p>Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex)</p> <p>No se resuelven dudas, cualquier consideración o interpretación que se quiera que se tenga en cuenta se hará constar junto al enunciado.</p> <p>No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico (relojes, teléfonos móviles, etc.)</p>

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 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>

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

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: **0945626518167810595445**



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

**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)**

1. Realice la previsión anual de ventas para el próximo ejercicio de la empresa comercial Palomero S.L, basándose en el método de los índices correctores. La empresa dispone de los siguientes datos sobre ventas de auriculares inalámbricos del año anterior: (1 punto)

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
15.000	12.500	13.000	12.000	23.000	31.000
JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
40.500	41.000	21.000	15.000	13.000	12.500

Para la presente previsión de ventas, Palomero S.L. tiene en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se prevé la continuación de las medidas restrictivas derivadas de la situación de pandemia, lo que se considera que influirá negativamente en la ventas en un 8 %.
- La empresa espera tener a punto la tienda online, lo que incrementará las ventas un 7 %.
- Palomero S.L. tiene previsto realizar promociones, lo que aumentará las ventas en un 5 %.





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

2. Determine el punto de pedido de un almacén cuya demanda media diaria de un determinado producto es de 80 unidades, sabiendo que el stock de seguridad cubre la demanda de dos días, y que el plazo de entrega del proveedor es de tres días. Represente también la gráfica del stock hasta el segundo punto de pedido. En la misma debe aparecer el stock de seguridad, el punto de pedido y el nivel de existencias, teniendo en cuenta que el nivel de stock inicial es de 800 unidades y que la cantidad a pedir es de 400 unidades. (1 punto)



## Comunidad de Madrid

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

**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. Indique las fases que componen el proceso de evaluación y selección de proveedores. (1 punto)



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

**2.** Utilice dos estrategias de negociación diferentes (a su elección), describiendo una situación o ejemplo para cada una de ellas en el ámbito de la negociación con los proveedores. *(1 punto)*



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. Identifique y explique los medios de comunicación telemáticos utilizados con proveedores, distribuidores comerciales o centrales de compra, habituales en el proceso de compra. (1 punto)



## Comunidad de Madrid

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

2. Identifique y explique las modalidades de pago que existen, poniendo un ejemplo de uso e identificando, al menos, tres medios de pago relacionados con cada una de ellas. (1 punto)



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

**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 punto)**

**1. Identifique y explique las posibles incidencias que nos podemos encontrar en la recepción de pedidos. (0,5 puntos)**





## Comunidad de Madrid

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: (0,5 puntos)





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

**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. (2 puntos)**

1. Calcule el coeficiente de rotación y el rendimiento del lineal de la familia de productos de material de oficina de la Papelería Leguineche S.A., conociendo la siguiente información: (1 punto)

- Beneficio bruto: 9.235,67 €
- Longitud del lineal: 1,70 m
- Stock inicial: 12.145 uds.
- Coste de las ventas: 13.491,49 €
- Stock final: 13.138 uds.



## Comunidad de Madrid

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

2. Calcule el grado de fidelidad a la marca de turrone artesanos “Planchadell y Calabuch”, sabiendo que los estudios realizados concluyen que un consumidor medio adquiere 32 unidades de turrone al año, y que 18 de ellas son de esta marca, y determine, justificando la respuesta, si los consumidores son fieles a la marca o no. (1 punto)



## Comunidad de Madrid

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 una TPV, sus periféricos principales, los tipos de TPV que existen y el software de gestión de TPV. (1 punto)