**IES FEDERICA MONTSENY**

**Anexo V**

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

***Convocatoria correspondiente al curso académico 2020-21***

*(Orden 3743/2019, de 19 de diciembre, del Consejero de Educación y Juventud)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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**

[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**

* + 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**

* + 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**

**IES FEDERICA MONTSENY**

[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: |

**CONTENIDO DE LA PRUEBA**:

**EXAMEN**

PARTE TEÓRICA: 50%

1. ¿Qué son las barreras a la comunicación y a qué factores se pueden deber estas barreras?.(0.5 puntos)
2. ¿Qué estilo personal estaría utilizando un negociador si actuara de la siguiente forma?. (0.5 puntos)
3. Persona que negocia de forma muy amable buscando conseguir vínculos de amistad con su interlocutor. No plantea temas delicados, por si pueden originar un conflicto entre las partes, por lo que pierde oportunidades de negocio.
4. Persona que se toma más tiempo del deseable para cerrar cada negociación, incluso necesitando varias reuniones para cerrar un trato por el exceso de procedimientos.
5. Negociador que su mayor objetivo es ganar. Se siente superior a su interlocutor y hará lo necesario y empleará todo el tiempo que haga falta para salir victorioso de la negociación.
6. Persona que busca llegar a acuerdos para lograr el beneficio mutuo. Pero detrás de su apariencia amable y cooperadora hay una persona calculadora, que transforma su personalidad según la situación y según las características de su interlocutor.
7. Negociador que su objetivo está en llegar a acuerdos en todas las negociaciones, incluso si estos acuerdos son parciales y no está completamente convencido de haber conseguido lo que buscaba.
8. Dentro de una negociación internacional, ¿en qué subpartes se divide la fase de desarrollo?. (0.5 puntos)
9. ¿Qué son las Joint Ventures? Comenta las ventajas y desventajas de este tipo de acuerdo comercial. (0.5 puntos)
10. ¿Qué diferencias más significativas existen entre las culturas de bajo y alto contexto? (0.5 puntos)
11. En negociación Internacional se estudia en profundidad la cultura, sociedad y forma de hacer negocios de los países más importantes que componen el Comercio Internacional. Acorde a ello, responde a estas preguntas con el nombre del país al que corresponde(0.5 puntos).
12. ¿Dónde es de mala educación mostrar la suela de los zapatos a los demás?
13. ¿A qué negociadores se les suele ver como pocos diplomáticos y por consiguiente demasiado directos y con falta de tacto al comunicarse?
14. En qué culturas se considera que la paciencia es una gran virtud?
15. ¿Dónde firmar un contrato no es garantía de que se cumplirá lo firmado, sino una mera indicación?
16. ¿En qué países es nunca es bueno utilizar un NO rotundo y es mejor enfocar ese NO desde otra perspectiva?
17. ¿En qué país los negociadores llegan a las reuniones muy bien documentados e informados de los temas que se va a tratar?
18. Un país donde no es bueno llevar ingún tipo de regalo cuando lo visitemos.
19. ¿En qué país la toma de decisiones es realmente lenta y suelen poner de los nervios a los negociadores extranjeros por este motivo?
20. ¿Dónde no es conveniente hablar en castellano incluso si nuestros interlocutores pudieran entenderlo?
21. ¿Dónde es necesario realizar halagos con frecuencia y reibirlos de forma educada?
22. ¿En qué país las mujeres suelen abandonar su vida laboral cuando se casan o cuando tienen hijos?
23. Referente al concepto de arbitraje, ¿Qué organismos arbitrales conoces? ¿Qué materias son susceptibles de ser sometidas a arbitraje? ¿Cuántas clases de arbitraje conoces? (0.5 puntos).
24. Atendiendo a la última versión oficial de los Incoterms, definelos, enuméralos, con las siglas en Inglés y su traducción al castellano. Señalando además qué obligaciones tiene el vendedor y el comprador en cada uno de ellos. (0.5 punto)
25. ¿Qué ventajas crees que le aporta al ciente/ cedente el factoring sin recurso? (0.5 puntos).
26. ¿Cuáles son las obligaciones del franquiciador? (0.5 puntos).

PARTE PRÁCTICA: 50%

Caso Práctico I: (2,5 puntos)

El encargado de compras de una fábrica situada en Alcoy (Alicante) llamada MOCECONS S.L, dedicada a la fabricación de muebles, está negociando la compra de 100 tableros de madera de roble solapada de 250x15x2.5cm cada uno a estas empresas:

* + Una empesa de Madrid, INFOCUESTA S.L
  + Una empresa de País Vasco, MADERERA S.A
  + Una empresa de Burgos LA BURGALESA S.L

Ha pedido presupuestos y muestras a estas tres empresas y esta es la información que ha obtenido:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **INFOCUESTA S.L** | **MADERERA S.A** | **LA BURGALESA S.L** |
| Precio por tablero de madera de roble | 22 € | 20 € | 15 € |
| Descuento comercial | 6% | 5% | 4% |
| Embalajes | incluidos | 30 € | 10 € |
| Transporte | 100 € | incluido | 100 € |
| Plazo de entrega | 15 días | 10 días | 10 días |
| Forma de pago | 1 giro a 90 días | 2 giros 30-60 días | Contado |
| Calidad de las muestras | Madera de Alta calidad | Madera de calidad media-alta | Madera de baja calidad |
| Informes comerciales, formalidad | Puntualidad absoluta en la entrega y buen servicio postventa | Retrasos en la entregas de forma ocasional y servicio de atención al cliente 24/7 | Retrasos injustificados y mala antención al cliente |

**Criterios establecidos por MOCECONS S.L para elegir el proveedor adecuado:**

* + El coste unitario neto por cada tablero de madera de roble solapada de 250x15x2.5 cm, deberá aproximarse a los 15€/tablero.
  + Los plazos de entrega deben ser inferiores a 35 días obligatoriamente, debido a que todavía deben manipularse los tableros en el taller.
  + El departamento financiero aconseja posponer el pago de las compras a 60 días.
  + Se deberá valorar positivamente a las empresas que cumplan con los plazos de entrega, sin retrasos, así como su formalidad. Un buen servicio de atención al cliente, así como el servicio postventa es crucial para el buen funcionamiento de MOCECONS S.L.

**Baremo de puntuaciones basado en los criterios señalados anteriormente:**

* + El factor precio será considerado el 45% del baremo total.
  + El factor calidad de las muestras será valorado como el 20% del baremo total. Dependiendo de las muestras recibidas se les dará esta puntuación:

20 puntos si son excelentes, 15 puntos si son solo buenas, el resto de calidades ingeriores no tendrán ningún punto.

* + El factor forma de pago se valorará: 10 puntos si el pago se realiza aplazado a 60 días o posteriormente y 5 puntos si el pago se realiza por medio de letras de cambio con la primera letra vencida antes de esos 60 días. No habrá puntos si el pago hay que realizarlo al contado.
  + El factor de los plazos de entrega será reconocido como el 15% del baremo total. Se repartirán como máximo 15 puntos y se penalizará con 2 puntos por cada día que transcurra en el periodo de entrega a partir del décimo día. Si el plazo de entrega supera los 35 días, se deberá descartar definitivamente este proveedor.
  + El factor formalidad contará como el 10% del baremo total. Las empresas puntuales y que den buen servicio serán recompensadas con 10 puntos, las empresas con retrasos puramente ocasionales pero con buen servicio de atención al cliente con 5 puntos y a las empresas con poca formalidad se quedarán sin puntos.

Se pide determinar cuál es el proveedor o proveedores más adecuados para la empresa MOCECONS S.L.

Caso Práctico II: (2.5 puntos)

La empresa española CUARZO S.A dedicada a la fabricación de minerales desea realizar una oferta comercial a una empresa árabe. Calcula el valor de la oferta comercial en posición EXW, CFR, CIF, DAP y DDP, sabiendo que la oferta se realiza en los siguientes términos:

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE** |
| Precio de los productos | 100.000 € |
| Transporte interior (desde fábrica hasta el puerto/aeropuerto) | 1.400 € |
| Gastos de carga, THC, T3\_puerto/aeropuerto | 354 € |
| Gastos de descarga THC, T3 puerto/aeropuerto | 850 € |
| Flete | 1.940 € |
| Seguro de transporte | 351 € |
| Transp. Puerto/aeropuerto de destino al almacén del comprador | 540 € |
| Gastos de despacho de exportación (tramites agente aduanas) | 194 € |
| Gastos despacho importación (derechos, agente aduanas, licencias). | 152 € |