INFORMA

Área de Administración Autonómica
CSIT UNIÓN PROFESIONAL

Comprueba tus Conocimientos

Buenos días a tod@s,

En respuesta a muchas de vuestras demandas os mandamos la cuarta entrega de cuestionarios:

Comprueba tus Conocimientos IV

Este cuestionario pretende ayudar a los candidatos de la convocatoria de administrativo en base al temario específico de **Gestión logística y comercial**. Las respuestas las facilitaremos pronto por los medios habituales de comunicación. Esperamos que os ayude para la preparación de la prueba.

Asimismo, desde **CSIT UNIÓN PROFESIONAL**, os animamos a realizar las propuestas de mejora que creáis oportunas sobre este cuestionario.

¡¡Ánimo y a darle duro!!

Tema 1

1.- Una empresa busca optimizar su cadena operativa reduciendo al máximo los costes de almacenamiento y distribución sin descuidar el nivel de servicio prometido a sus clientes. ¿Qué definición refleja mejor el concepto de logística empresarial en este contexto?

A. El proceso exclusivo de compra directa de materias primas e insumos necesarios para la transformación industrial.
B. La estimación contable del presupuesto de ventas para el cálculo de la rentabilidad financiera.
C. La contratación externa de operadores logísticos para delegar la totalidad del transporte de mercancías.
D. El conjunto de técnicas que permiten gestionar mercancías e información documental para coordinar recursos y demanda al menor coste posible.

2.- Una compañía industrial se encarga de la preparación final de los pedidos enviándolos embalados y etiquetados hacia sus distribuidores, además de gestionar el transporte de entrega hasta los clientes. ¿Dentro de qué área o tipo de función logística se encuadran estas actividades?

A. Logística externa.
B. Aprovisionamiento.
C. Logística interna.
D. Gestión de compras.

3.- Al analizar la estructura organizativa de una empresa, es común confundir las funciones del departamento de compras con las del aprovisionamiento. ¿Cuál de las siguientes actividades corresponde específicamente a la función de aprovisionamiento?

A. Establecer relaciones fluidas con el resto de departamentos para verificar los estándares de calidad solicitados.
B. Predecir las necesidades de existencias, planificar el ritmo de pedidos y gestionar los inventarios y sus costes asociados.
C. Emitir la nota de pedido al proveedor seleccionado y realizar el seguimiento directo de la orden de compra.
D. Buscar activamente a los suministradores y negociar los mejores precios y condiciones de pago del mercado.

4.- Una vez que los departamentos de una empresa han comunicado formalmente las materias primas y materiales requeridos para su funcionamiento, ¿cuál es la etapa del proceso de aprovisionamiento que debe llevarse a cabo inmediatamente a continuación?

A. Selección de las fuentes de aprovisionamiento.
B. Evaluación y control.
C. Validación de facturas y orden de pago.
D. Gestión de stocks.

5.- Una empresa multinacional estructura su aprovisionamiento dividiendo su gestión por zonas geográficas (Norte, Centro y Sur), de modo que en cada región se adquieren productos a proveedores especializados propios de esa zona. ¿Qué modelo de organización del aprovisionamiento describe este esquema?

A. Organización centralizada.
B. Organización subcontratada.
C. Organización matricial.
D. Organización descentralizada.

6.- En el ámbito de la gestión logística, se define un indicador temporal fundamental denominado lead time. ¿A qué período corresponde exactamente este concepto?

A. Al tiempo que transcurre desde que se emite la orden de pedido hasta que se recibe la mercancía.
B. Al tiempo medio que las mercancías permanecen almacenadas antes de ser vendidas o utilizadas.
C. Al tiempo máximo fijado para realizar el pago de la factura al proveedor sin incurrir en mora.
D. Al tiempo que tarda el departamento de ventas en procesar una oferta comercial a un cliente final.

7.- Para garantizar que el proceso de aprovisionamiento sea eficiente y responda adecuadamente a las exigencias operativas, la empresa debe basar la cuantificación de sus necesidades en tres variables esenciales. ¿Cuáles son dichas variables?

A. La demanda prevista, la organización de la producción y la gestión del almacén.
B. Las formas de pago, la localización geográfica del cliente y la facturación electrónica.
C. El canal de distribución, el presupuesto publicitario y el volumen de transporte contratado.
D. El precio del producto, los tipos de interés y el número de competidores directos.

8.- Una empresa industrial logra reducir la cantidad de desperdicios en su planta de producción y optimizar la adaptación de las materias primas a sus procesos mediante una gestión de aprovisionamiento eficiente. ¿En qué categoría de beneficios se encuadran estos logros?

A. Beneficios financieros.
B. Beneficios en las relaciones.
C. Beneficios económicos.
D. Beneficios técnicos.

9.- En la elaboración de un plan de aprovisionamiento formal para una empresa, ¿en qué fase se fijan los objetivos operativos a corto plazo y se definen las estrategias para los sistemas de aprovisionamiento, criterios de almacén y gestión de stocks?

A. Análisis previo.
B. Redacción del plan.
C. Puesta en marcha.
D. Valoración y control.

10.- Una empresa distribuidora desea automatizar el intercambio de documentos comerciales habituales (como pedidos, albaranes y facturas) de manera electrónica y estandarizada entre su sistema informático y el de sus proveedores. ¿Qué tecnología de la información (TIC) es la adecuada para responder a este requisito?

A. SGA (Sistema de Gestión de Almacenes).
B. EDI (Intercambio Electrónico de Datos).
C. Forecasting.
D. RFID (Identificación por Radiofrecuencia).

Tema 2

11.- Una empresa fabricante de dulces adquiere frutos secos en los meses de agosto y septiembre únicamente para preparar la campaña de producción navideña. ¿Cómo se clasifica esta compra atendiendo a las necesidades de aprovisionamiento?

A. Especial
B. Estacional
C. Cíclica
D. De oportunidad

12.- En una empresa industrial, el departamento de fabricación detecta la falta de una materia prima y confecciona un documento interno para solicitar formalmente al departamento de compras la adquisición del material necesario. ¿Qué documento se ha emitido?

A. Solicitud de ofertas
B. Requisición de compras o boletín de compras
C. Albarán de recepción
D. Nota de pedido u orden de compra

13.- Durante el análisis de posibles fuentes de aprovisionamiento, una empresa examina la localización geográfica, la ética empresarial y la solvencia financiera de los candidatos. ¿A qué categoría de criterios corresponden estos factores?

A. Criterios del servicio posventa
B. Criterios de la empresa proveedora
C. Criterios técnicos
D. Criterios económicos

14.- Una vez recibida una partida de mercancías en el almacén, el responsable detecta que falta parte del pedido y que ciertos embalajes vienen dañados. ¿En qué etapa del seguimiento y control de la compra se gestionan estos sucesos?

A. Orden de pago
B. Análisis de resultados
C. Control de incidencias
D. Seguimiento del pedido

15.- Al calcular la facturación de una compra, la empresa dispone de un descuento por volumen (rappel) y de un descuento por pronto pago (p.p.p.). ¿Cómo debe aplicarse el descuento por pronto pago según las normas comerciales?

A. Sobre la suma del importe bruto más los portes de transporte
B. Directamente sobre la base imponible que incluye los impuestos indirectos
C. Sobre el importe neto, es decir, el importe bruto deduciendo previamente los descuentos comerciales, funcionales y rappels
D. Sobre el importe bruto inicial antes de deducción alguna

16.- Una empresa compra 500 unidades de un producto a un precio unitario de 10 €. Se le aplica un descuento comercial del 10% en factura y asume unos costes de transporte (portes) de 250 € en total. ¿Cuál es el coste unitario de adquisición del producto?

A. 8,50 €
B. 9,50 €
C. 10,50 €
D. 9,00 €

17.- Una organización decide adoptar un modelo proactivo de calidad en la gestión de compras basándose en la norma ISO 9001. ¿Qué acción refleja adecuadamente una estrategia proactiva?

A. Incrementar la frecuencia de devoluciones de lotes defectuosos detectados únicamente al utilizarlos en producción
B. Eliminar los registros de incidencias para agilizar los trámites administrativos del departamento de compras
C. Definir pautas normalizadas de compra y seleccionar proveedores cualificados previa evaluación para prevenir posibles defectos
D. Delegar en el departamento de contabilidad la inspección técnica de las muestras recibidas

18.- Durante el último trimestre, un departamento de compras realizó 200 pedidos. De ellos, 10 sufrieron retraso en la entrega, 6 llegaron incompletos y 4 presentaron desperfectos, no registrándose más de una anomalía por pedido. ¿Cuál es el valor del indicador de entregas con incidencias (Ei)?

A. 8%
B. 5%
C. 10%
A. D.12%

19.- Una administración pública regional efectúa la compra de equipos informáticos y mobiliario para prestar servicio en sus delegaciones. ¿Qué denominación recibe esta compra según el destino del bien objeto de compra?

A. Compra de consumo o B2C
B. Compra industrial o B2B
C. Compra institucional o B2A
D. Compra de oportunidad

20.- Una empresa fabricante concede una rebaja en el precio a un distribuidor mayorista como compensación por asumir las labores de almacenaje y promoción del producto. ¿Qué tipo de descuento se está aplicando?

A. Descuento estacional
B. Descuento funcional
C. Descuento por pronto pago
D. Descuento comercial

Tema 3

21.- Según el Plan General Contable (Grupo 3, Existencias), ¿cómo se clasifican aquellos elementos y conjuntos destinados a ser incorporados directamente al producto final durante el proceso de fabricación (por ejemplo, los botones de una camisa en una empresa textil)?

A. Productos semiterminados.
B. Materias primas.
C. Otros aprovisionamientos.
D. Existencias comerciales (mercaderías).

22.- En la gestión de inventarios mediante el método de clasificación ABC, ¿qué premisa caracteriza al Grupo A de productos?

A. Representan un porcentaje reducidos de unidades físicas pero acumulan la mayor parte del valor económico total del almacén.
B. Requieren una atención y control intermedio porque combinan un valor económico moderado con un volumen medio de existencias.
C. Son productos obsoletos que deben eliminarse inmediatamente para recuperar la inversión financiera de la empresa.
D. Precisan únicamente controles simples y aleatorios al representar un valor económico mínimo en el almacén.

23.- Una empresa adquiere un lote de productos con un coste de adquisición (CA) de 400 €. Los costes de posesión (CP) asociados a dicho lote son de 100 € y los productos se venden en su totalidad por 1.000 € (sin impuestos). ¿Cuál es el margen comercial (MC) en porcentaje obtenido en esta operación?

A. 40%
B. 60%
C. 50%
D. 100%

24.- Una empresa industrial registra un consumo anual de materias primas de 24.000 € y mantiene durante el ejercicio un stock medio en almacén valorado en 2.000 €. Considerando un año comercial de 365 días, ¿cuál es su índice de rotación de materias primas y cuál es su periodo medio de almacenamiento?

A. El índice de rotación es 0,083 y el periodo medio de almacenamiento es de 12 días.
B. El índice de rotación es 12 y el periodo medio de almacenamiento es de 120 días.
C. El índice de rotación es 12 y el periodo medio de almacenamiento es de 30,42 días.
D. El índice de rotación es 24 y el periodo medio de almacenamiento es de 15,21 días.

25.- A la hora de realizar la previsión de la demanda mediante series temporales cronológicas, ¿qué ventaja fundamental ofrece el método de las medias móviles frente al método de las medias simples?

A. Asume que la tendencia de ventas alcanzada en el último periodo se mantendrá exactamente idéntica en el periodo futuro.
B. Es el único método estadístico que no requiere disponer de ningún dato histórico previo de ventas.
C. Elimina el impacto uniforme de los datos más antiguos al considerar la serie en bloques o rangos cronológicos acotados.
D. Garantiza una precisión matemática perfecta al calcular la media aritmética de la serie temporal completa de forma global.

26.- En el análisis de stocks, ¿cómo se define el stock de seguridad (ss) y qué fórmula permite determinarlo considerando el consumo diario (Dd), el plazo normal de entrega (d) y el plazo con posible retraso (dr)?

A. Es la proporción de demanda que queda desatendida por falta de existencias; su fórmula es ss= (Pedidos no satisfechos *100) / Pedidos totales
B. Es el volumen máximo recomendable que se debe acumular en almacén; su fórmula es ss= Dd·(n+d).
C. Es el volumen básico imprescindible para servir los pedidos de los clientes en condiciones habituales; su fórmula es ss=Dd*d.
D. Es la reserva para afrontar retrasos o demoras en la entrega de proveedores; su fórmula es ss=Dd * (dr−d).

27.- Aplicando las fórmulas del Modelo de Wilson, si una empresa sufre un incremento en los costes fijos de emisión de cada pedido (E), manteniendo constantes la demanda total (D) y el coste de almacenamiento unitario (A), ¿qué efecto experimentará la Cantidad Económica de Pedido (Qp)?

A. La Cantidad Económica de Pedido (Qp) permanece inalterada.
B. La Cantidad Económica de Pedido (Qp) aumentará.
C. La Cantidad Económica de Pedido (Qp) pasa a ser igual a cero.
D. La Cantidad Económica de Pedido (Qp) disminuye.

28.- Una distribuidora registra una demanda diaria (Dd) de 50 unidades de un artículo determinado. El plazo de entrega del proveedor (d) es de 6 días y el stock de seguridad (ss) fijado es de 100 unidades. ¿A qué nivel de existencias en el almacén se debe emitir una nueva orden de compra para fijar el punto de pedido (PP)?

A. 400 unidades.
B. 600 unidades.
C. 300 unidades.
D. 100 unidades.

29.- ¿Cuáles de las siguientes características corresponden a la operativa de un sistema de revisión continua en la gestión y reposición de stocks? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. Las órdenes de compra se efectúan en fechas prefijadas y fijas independientemente del ritmo de ventas.
B. El nivel de existencias se actualiza de manera inmediata con cada entrada o salida de almacén.
C. Los pedidos se realizan de forma automática cuando el stock desciende hasta el punto de pedido.
D. La cantidad de producto que se solicita en cada pedido es constante y suele coincidir con el lote económico (Qp).

30.- En relación con los inventarios valorados según las directrices del Plan General Contable (PGC), ¿cuáles de las siguientes normas o criterios de valoración se deben aplicar? Selecciona todas las opciones pertinentes.

A. Las entradas de existencias al almacén se registran con carácter general al coste de adquisición o coste de producción.
B. Para calcular el importe total de cada producto almacenado se multiplica la cantidad de unidades por el menor valor entre el precio de coste y el precio de mercado.
C. Se limita exclusivamente al recuento de unidades agrupadas por tallas y colores, omitiendo cualquier cálculo financiero de las mercancías.
D. Si el precio de mercado de una mercancía en la fecha de cierre es inferior a su coste de adquisición, se debe tomar como referencia el precio de mercado.

Tema 4.

31.- Una empresa distribuidora necesita agrupar pequeños volúmenes de mercancías procedentes de diversos proveedores locales para consolidarlas y enviarlas juntas hacia una plataforma logística principal. ¿Qué tipo de almacén cumple específicamente con esta función según su papel en el sistema logístico?

A. Almacén de materias auxiliares
B. Plataforma logística
C. Almacén de tránsito o de consolidación
D. Almacén regional

32.- Una compañía utiliza una nave industrial como almacén abonando un alquiler mensual, pero el contrato establece el derecho a adquirir la propiedad de dicho inmueble al finalizar un periodo fijado de cinco años. ¿Bajo qué régimen de propiedad opera este almacén?

A. Almacén alquilado tradicional
B. Almacén en leasing
C. Almacén en copropiedad
D. Almacén propio

33.- Al aplicar el método de calificación de factores para tomar la decisión de dónde ubicar un nuevo almacén, ¿de qué manera se calcula la puntuación ponderada final de cada zona evaluada?

A. Restando la puntuación de la zona sur a la puntuación de la zona norte para determinar el porcentaje de desviación.
B. Sumando directamente los puntos asignados a cada factor sin aplicar la ponderación y dividiendo entre el total de factores.
C. Dividiendo el coste estimado de alquiler entre el número de factores cualitativos aprobados en la zona.
D. Multiplicando la ponderación asignada a cada factor por los puntos obtenidos en él y sumando todos los productos resultantes.

34.- Según la clasificación de los sistemas de almacenaje por su utilidad, ¿cuál de los siguientes medios se considera un sistema dinámico?

A. Etiquetadora
B. Estantería rígida
C. Carretilla elevadora
D. Contenedor de almacenamiento

35. - En el proceso de entrada de mercancías al almacén, la persona encargada extrae muestras físicas para efectuar un control de calidad e inspecciona las mercancías recibidas. ¿En qué subfase específica se genera el documento formal que registra tanto la mercancía aceptada como la rechazada?

A. Zonificación de inventario
B. Expedición de la mercancía
C. Descarga de bultos
D. Registro de la mercancía

36.- Dentro de la etapa de salida de mercancías (picking), ¿qué función cumple la tarea de etiquetado en la preparación de los bultos?

A. Proteger la mercancía agrupándola en un recipiente primario que esté en contacto directo con el producto.
B. Determinar el volumen y peso exacto para calcular la tarifa a cobrar al transportista.
C. Identificar los paquetes que saldrán del almacén e indicar datos del destinatario e instrucciones de manejo como fragilidad o peso.
D. Recabar la firma de conformidad del cliente en el momento de la entrega definitiva.

37.- Una empresa dedicada a la comercialización de productos perecederos utiliza el método FIFO (First In, First Out) fijado por el PGC. ¿De qué forma se valora y da salida a las existencias en la ficha de almacén según este procedimiento?

A. Se calcula el precio promedio ponderado de todas las unidades disponibles cada vez que ingresa una nueva compra.
B. Todas las salidas se valoran al precio de venta pactado con el cliente restándole los gastos de transporte.
C. Se da salida primero a los artículos más recientes adquiridos, utilizando el precio de la última factura recibida.
D. Las mercancías que entraron primero en el almacén son las primeras en salir, valorándose a su coste de entrada correspondiente.

38.- Una comercializadora tiene 100 unidades de un producto valoradas a 50 €/unidad. Días después realiza una compra de otras 100 unidades a 70 €/unidad. Si utiliza el método del Precio Medio Ponderado (PMP), ¿a qué precio se valorará la salida de las siguientes 150 unidades?

A. 60 €/unidad
B. 65 €/unidad
C. 70 €/unidad
D. 50 €/unidad

39.- Para evaluar la calidad operativas del almacén se utilizan distintos KPI de gestión. ¿Qué indicador se calcula dividiendo el coste total de las operaciones de salida entre el número de unidades expedidas?

A. Porcentaje de entregas a tiempo
B. Coste de unidad almacenada
C. Coste de superficie
D. Coste de unidad despachada

40.- Un almacén genera unos gastos totales mensuales de 1500 €. Las instalaciones disponen de una superficie de 900 m2, de los cuales exactamente el 50% se dedica al almacenamiento de stock. ¿Cuál es el coste de superficie de almacenaje por metro cuadrado?

A. 3,00 €/m2
B. 1,67 €/m2
C. 5,00 €/m2
A. D.3,33 €/m2

Tema 5

41.- Una empresa busca contratar a un proveedor de bienes y servicios que posee certificaciones oficiales de calidad y cumple rigurosamente con todos los requisitos exigidos sin restricción alguna. Según la clasificación basada en el sistema de gestión de calidad de la empresa, ¿en qué categoría se encuadra este proveedor?

A. Proveedor de grado I
B. Proveedor de grado II
C. Proveedor de grado IV
D. Proveedor de grado III

42.- Una empresa industrial comparte periódicamente con sus proveedores los datos actualizados de sus previsiones de venta para evitar roturas de stock y optimizar la planificación de entregas. ¿Qué pilar fundamental de la relación con los proveedores como aliados estratégicos se está aplicando directamente?

A. Estabilidad
B. Colaboración
C. Flexibilidad
D. Transparencia

43.- Durante el proceso de localización de proveedores para un nuevo material, el departamento de compras examina los archivos históricos de transacciones e informes guardados en la propia base de datos de la empresa. ¿En qué paso del proceso de localización se encuentra la empresa?

A. Búsqueda y análisis de información externa
B. Búsqueda y análisis de información interna
C. Elaboración del listado depurado de proveedores
D. Establecimiento de requisitos mínimos de los proveedores

44.- Una empresa determina que descarta de forma directa cualquier propuesta comercial que establezca un plazo de entrega superior a 7 días o que presente un precio unitario mayor a 150 €. ¿Qué método de valoración de ofertas está aplicando?

A. Cantidad de atributos en valores absolutos
B. Atributos y condiciones excluyentes
C. Método de ponderación por el índice de rotación
D. Ponderación objetiva multicriterio

45.- Durante una reunión presencial con un proveedor, el responsable de compras rebate una propuesta de incremento en los portes de envío planteando contraargumentos técnicos. ¿En qué fase del proceso de negociación comercial se encuadra este intercambio?

A. Preparación
B. Cierre
C. Desarrollo
D. Comienzo

46.- Una empresa compradora decide alargar deliberadamente las reuniones de negociación e interrumpir constantemente las presentaciones del proveedor con el propósito de agotar a sus representantes y debilitar su postura. ¿Qué tipo de estrategia o táctica se está utilizando?

A. Estrategia de comakership
B. Estrategia de integración matricial
C. Estrategia de desarrollo
D. Estrategia de presión

47.- Una empresa firma un contrato a largo plazo con un proveedor. En virtud del acuerdo, se suprimen los controles de entrada de mercancías, los pedidos se envían en pequeños lotes mediante flujo *pull* y la responsabilidad del suministro es total por parte del vendedor. Sin embargo, no existe inversión conjunta en I+D ni diseño compartido de nuevos productos. ¿A qué nivel de relación corresponde este proveedor?

A. Nivel IV. Proveedor esporádico
B. Nivel II. Proveedor asociado (comakership operativo)
C. Nivel I. Proveedor socio (comakership global)
D. Nivel III. Proveedor convencional

48.- En la evaluación de la calidad de un proveedor de acuerdo con la norma ISO 9001, una empresa registra que de 50 pedidos realizados durante el período, 45 se recibieron conforme a las especificaciones y 5 fueron rechazados. ¿Cuál es el valor resultante del indicador del Grado de Aceptación de Pedidos?

A. 0,80
B. 0,10
C. 0,90
D. 0,95

49.- Una empresa establece que el plazo idóneo para recibir respuesta a sus solicitudes de información a proveedores es de 2 días. Al evaluar a un proveedor determinado, comprueba que este tarda una media de 5 días en responder. ¿Qué puntuación obtiene este proveedor en el indicador de Plazo de Respuesta de la norma ISO 9001?

A. 2,50
B. 0,60
C. 0,50
D. 0,40

50.- Una empresa dedicada al aprovisionamiento adquiere artículos de madera procedentes de fabricantes de Brasil a través de una firma mayorista radicada en Valencia. Desde el punto de vista del cliente, ¿cómo se clasifica a la firma mayorista de Valencia según su grado de vinculación con la producción?

A. Distribuidor
B. Artesano
C. Fabricante
D. Importador

Tema 6.

51.- Según la normativa mercantil descrita en las fuentes, ¿cuál es el criterio definitorio fundamental para calificar un contrato de compraventa como mercantil?

A. Adquirir bienes muebles con el propósito de revenderlos, en la misma forma o modificados, para obtener un beneficio mediante el lucro.
B. Tramitar la adquisición de manera exclusiva mediante redes de comercio electrónico o intercambio electrónico de datos (EDI).
C. Formalizar la transacción obligatoriamente mediante escritura pública o contrato por escrito, sin importar la modalidad de pago.
D. Efectuar la transacción entre empresas de distintos países reguladas por la Cámara de Comercio Internacional.

52.- ¿En qué circunstancia legal concreta se exige que el contrato de compraventa mercantil se formalice obligatoriamente por escrito?

A. Cuando la orden de pedido contenga productos adquiridos fuera de temporada con descuento adicional.
B. Cuando la entrega de la mercancía sea gestionada por un operador logístico externo de cuarto nivel (4PL).
C. Únicamente cuando el precio de adquisición unitario de la mercancía supere los 10 000 €.
D. Cuando la transacción corresponda a la modalidad de compraventa a plazos.

53.- En el marco de la recepción y envío de mercancías, ¿qué documento acredita y evidencia de forma legal la existencia de un contrato de transporte?

A. La carta de portes.
B. El albarán sin valorar.
C. La factura proforma.
D. La requisición de compras.

54.- Cuando una empresa cliente recibe mercancías embaladas y detecta irregularidades, ¿cuáles son los plazos que establece el Código de Comercio para reclamar por vicios aparentes u ocultos?

A. Veinticuatro horas desde la recepción para vicios aparentes y 60 días para cualquier vicio oculto.
B. Un mes para vicios aparentes anotados en el albarán y un año completo para defectos de fabricación.
C. Catorce días de desistimiento libre para vicios aparentes y dos años de garantía obligatoria para vicios ocultos.
D. Cuatro días para reclamar por vicios aparentes (art. 336) y 30 días contados desde la entrega para vicios ocultos.

55.- En el comercio internacional regulado por las reglas Incoterms, ¿cuál es la característica principal de la cláusula EXW (En fábrica) respecto a los costes y riesgos?

A. El comprador solo asume los riesgos a partir del momento en que el barco que transporta la carga cruza las aguas internacionales.
B. Los costes de transporte son compartidos en un 50 % entre comprador y vendedor hasta la aduana de salida.
C. El vendedor (exportador) asume todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía es desembarcada en el puerto de destino convenido.
D. El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en su propia fábrica o almacén, asumiendo el comprador los costes y riesgos del transporte desde ese punto.

56.- ¿Qué documento específico se precisa para la formalización del contrato y comprobante del servicio en una operación de compraventa internacional en la que se utiliza el transporte multimodal?

A. Air Waybill (AWB).
B. Carta de porte CIM.
C. Bill of Lading (B/L).
D. FIATA o FBL.

57.- En la gestión documental de expediciones, cuando los gastos de transporte corren a cargo del comprador y este debe abonarlos al recibir la mercancía, ¿cómo se catalogan legalmente esos portes?

A. Portes pagados en origen.
B. Portes exentos de tributación por recargo de equivalencia.
C. Portes francos por pronto pago.
D. Portes debidos o pagados en destino.

58.- ¿En cuál de los siguientes supuestos es imprescindible la emisión de una factura rectificativa según la regulación del proceso de facturación?

A. Cuando el cliente acepte el presupuesto y proceda a formalizar la nota de pedido por medios electrónicos.
B. Únicamente cuando el transporte se realice bajo las cláusulas del incoterm DAP en lugar de EXW.
C. Siempre que la forma de pago de la compraventa mercantil se efectúe mediante aplazamiento con letras de cambio a 30, 60 y 90 días.
D. Cuando se concedan descuentos o bonificaciones posteriores a la operación, como los rappels acumulativos, o se modifique la base imponible por devoluciones.

59.- En el régimen especial del recargo de equivalencia aplicable a comerciantes minoristas, ¿qué particularidad debe incluir el proveedor en las facturas emitidas a estos clientes?

A. Restar un 5 % en concepto de rappel fijo acumulativo en todas las entregas que se realicen dentro del semestre.
B. Facturar exclusivamente con portes pagados en origen e incluir los gastos de descarga en la base imponible.
C. Repercutir además del IVA correspondiente un recargo de equivalencia adicional (ej. 5,20 %, 1,40 % o 0,50 %) según el tipo impositivo del producto.
D. Emitir la factura totalmente libre de IVA y aplicar una retención directa sobre la base imponible del 15 %.

60.- Conforme a la normativa reguladora de las devoluciones en e-commerce (Ley 3/2014), ¿de qué plazo dispone un consumidor para ejercer el derecho de desistimiento tras recibir una compra online?

A. Seis meses continuos siempre que el producto presente defectos graves o averías que requieran informe pericial.
B. Cuatro días hábiles contabilizados a partir de la fecha de emisión del albarán de entrega por el vendedor.
C. Treinta días contados obligatoriamente desde el lanzamiento y registro de la nota de pedido.
D. Catorce días primeros tras la recepción del producto por parte del consumidor sin necesidad de justificar su decisión.

Tema 7

61.- Una empresa comercial requiere contratar los servicios de un operador logístico para que asuma no solo el transporte y el almacenamiento de sus mercancías, sino también la gestión del inventario y la preparación de los pedidos. ¿Qué nivel de operador logístico (*Party Logistics*) debe seleccionar?

A. Operador 1PL (primer nivel)
B. Operador 3PL (tercer nivel)
C. Operador 4PL (cuarto nivel)
D. Operador 2PL (segundo nivel)

62.- Durante la confección del plan de dirección logística, los responsables formulación la pregunta: «¿Cuál es la situación actual?». ¿A qué fase del desarrollo del plan corresponde dar respuesta a esta cuestión?

A. Definición del plan de acción
B. Definición de objetivos
C. Control de la calidad logística
D. Análisis de la situación

63.- ¿Cuáles de los siguientes elementos forman parte de las ventajas operativas de un modelo de gestión logística descentralizado de stocks? Selecciona todas las opciones pertinentes.

A. Disminuye el riesgo de desabastecimiento del cliente.
B. Aumenta la presencia del producto en el mercado.
C. Acerca las existencias o stocks a los clientes.
D. Trata de forma integrada todo el flujo de información en un solo punto.

64.- Un fabricante de artículos de lujo decide conceder el derecho de comercializar sus productos únicamente a un número muy reducido y seleccionado de distribuidores por zona geográfica, exigiéndoles exclusividad de ventas y un riguroso control sobre precios y promociones. ¿Qué tipo de distribución comercial aplica?

A. Distribución intensiva
B. Distribución selectiva
C. Distribución exclusiva
D. Distribución intermodal

65.- En la gestión moderna de la cadena de suministro, ¿en qué consiste la técnica de distribución denominada *crossdocking*?

A. Es un procedimiento para acumular un elevado stock de seguridad antes de los picos de demanda.
B. Es la subcontratación de operadores de cuarto nivel (4PL) para gestionar el transporte aéreo.
C. Es el retorno de envases y embalajes fuera de uso hacia la fábrica de origen.
D. Es un sistema de distribución que prescinde de almacenes de depósito, transbordando directamente la mercancía recibida a los vehículos de expedición.

66.- Un envío de mercancías se realiza trasladando la carga en ferrocarril hasta un puerto marítimo y posteriormente en barco hasta el país de destino, desarrollándose toda la operativa en el canal de distribución fuera de la empresa. ¿Qué clasificaciones del transporte descritas en la cadena logística son correctas para este caso? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. Transporte interno, por coordinar los almacenes centrales de la fábrica.
B. Transporte intramodal, por usar vehículos dentro del mismo medio terrestre.
C. Transporte externo, por realizarse en el canal de distribución fuera de las instalaciones de la empresa.
D. Transporte intermodal, por utilizar una combinación de dos modalidades distintas de transporte.

67.- La metodología *Just in Time* (JIT) persigue la eliminación continua de ineficiencias y despilfarros en la cadena logística. ¿Cuál de las siguientes condiciones es un efecto directo de la aplicación óptima de un sistema JIT?

A. Aumentar las tareas de reprocesado y subsanación de errores en planta.
B. Contar con un stock de seguridad nulo o mínimo.
C. Maximizar los tiempos de almacenamiento para obtener economías de escala.
D. Incrementar sustancialmente el número de proveedores para diversificar riesgos.

68.- De acuerdo con el estudio de la calidad en el servicio al cliente, ¿cuáles de las siguientes métricas son indicadores de excelencia logística (*KPI logísticos*)? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. Entregas completas (EC), que mide la proporción de pedidos servidos sin omisión de artículos sobre el total entregado
B. Coste unitario de almacenaje, que mide los metros cuadrados ocupados por palet.
C. Entregas perfectas (EP), que mide el porcentaje de pedidos entregados en su totalidad y libre de daños o errores.
D. Entregas a tiempo (ET), que mide el porcentaje de pedidos entregados en la fecha pactada sobre el total entregado.

69.- Durante el último trimestre, una empresa distribuidora realizó un total de 1000 pedidos entregados a sus clientes. Del conjunto de entregas realizadas, 920 se entregaron exactamente en la fecha pactada, 950 llegaron completos y 890 se consideraron envíos perfectos (completos, a tiempo y sin daños). ¿Cuál es el porcentaje del indicador de **Entregas a tiempo (ET)?**

A. 95%
B. 89%
C. 92%
D. 97%

70.- El modelo estándar internacional **SCOR (*Supply Chain Operations Reference*) permite analizar y optimizar la cadena de suministro global. ¿Alrededor de qué cinco procesos principales de gestión se organiza este modelo?**

A. Análisis de la situación, Definición de objetivos, Plan de acción, Ejecución y Evaluación.
B. Compras, Almacenamiento, Transporte, Venta y Posventa.
C. Planificación, Aprovisionamiento, Fabricación, Distribución y Devolución.
D. Selección de proveedores, Negociación, Recepción, Control de calidad y Pago.

Tema 8

71.- Una empresa asigna de forma directa a cada mesa producida la madera y los herrajes utilizados. Sin embargo, el consumo eléctrico general de la fábrica se reparte globalmente mediante un prorrateo. ¿Cómo se clasifican la madera y la electricidad según su imputación al producto?

A. Madera: coste fijo; Electricidad: coste variable.
B. Madera: coste indirecto; Electricidad: coste directo.
C. Madera: coste variable; Electricidad: coste fijo.
D. Madera: coste directo; Electricidad: coste indirecto.

72.- ¿Cuáles de los siguientes elementos corresponden a costes englobados dentro del coste de espacio en el almacén cuando la nave es alquilada por la empresa? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. Prima del seguro de incendio y multirriesgo del inmueble.
B. Impuestos y tasas municipales asociados al edificio (como el IBI).
C. Renta mensual del alquiler del local.
D. Salario de los conductores de los camiones de reparto a clientes.

73.- Al calcular el coste de manipulación por hora en un almacén, ¿qué partidas deben incluirse en el coste total de manipulación según los modelos de costes logísticos?

A. Los portes de transporte de distribución contratados a agencias externas.
B. Los intereses del préstamo bancario solicitado para adquirir las mercancías.
C. Únicamente el importe financiero de las pérdidas por roturas accidentales de stock.
D. Los costes del personal de almacén dedicado al movimiento de cargas y los costes de la maquinaria (amortización, mantenimiento y combustible).

74.- ¿Qué representa exactamente el coste financiero o coste de tenencia de stocks en la gestión de costes logísticos?

A. El coste de oportunidad que supone tener recursos económicos inmovilizados en mercancías en lugar de destinarlos a otra inversión.
B. Los salarios del personal administrativo encargado del empaquetado de pedidos.
C. El importe devengado en peajes y combustible durante el transporte de aprovisionamiento.
D. El precio facturado por los proveedores al comprar los materiales y mercancías.

75.- Los costes ocultos en logística son aquellos no perceptibles a simple vista y difíciles de cuantificar. ¿Cuáles de las siguientes situaciones originan costes ocultos? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. La cuota anual de amortización constante de las carretillas elevadoras.
B. La pérdida de valor de las mercancías debido a su obsolescencia tecnológica.
C. La pérdida de ventas y de fidelidad de clientes provocada por una rotura de stock.
D. Las diferencias no justificadas entre el inventario físico real y el inventario contable.

76.- Si una empresa calcula el coste del servicio de transporte contratado dividiendo el total de la factura entre el número de contenedores o palets transportados, ¿qué criterio de expresión del coste está aplicando?

A. Por peso.
B. Por bulto.
C. Por valor de venta.
D. Por distancia.

77.- Una empresa vende su producto a un precio unitario (PV) de 50 €. Sus costes fijos totales (CF) ascienden a 20.000 € y su coste variable unitario (CVu) es de 30 €. ¿Cuántas unidades (Q) debe vender para alcanzar su umbral de rentabilidad?

A. 400 unidades.
B. 1.000 unidades.
C. 2.000 unidades.
D. 667 unidades.

78.- ¿Qué elementos se incluyen habitualmente dentro de los costes de administración o gestión logística? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. El coste de licencias y mantenimiento del software de gestión logística empleado.
B. La depreciación anual y el seguro del camión utilizado en el transporte de distribución.
C. El material de oficina y consumibles (como etiquetas RFID o impresos administrativos).
D. Los sueldos del personal dedicado a las tareas de recepción, etiquetado e inventario.

79.- Al comparar el gasto en el alquiler del almacén con el consumo de cajas de cartón para empaquetar los envíos, ¿cómo se clasifican ambos según su variación respecto al volumen de actividad?

A. Ambos son costes variables.
B. El alquiler es un coste variable y el empaquetado es un coste fijo.
C. Ambos son costes fijos.
D. El alquiler es un coste fijo y el empaquetado es un coste variable.

80.- En una empresa que fabrica múltiples líneas de productos, ¿cuáles de los siguientes costes son clasificados comúnmente como costes indirectos? Selecciona todas las opciones pertinentes

A. La materia prima consumida de manera exclusiva para la elaboración de una única línea de productos.
B. El consumo eléctrico y de calefacción de las instalaciones generales del almacén central.
C. El gasto en material de oficina compartido por varios departamentos de la empresa.
D. Los envases primarios fabricados y utilizados de forma exclusiva para un producto determinado.

Tema 9

81.- Un supermercado comercializa diversos productos y necesita aplicar los tipos impositivos correctos de IVA. Según la normativa tributaria reguladora reflejada en la gestión comercial, ¿cuál de los siguientes grupos de bienes está gravado al tipo impositivo superreducido del 4%?

A. Servicios de hostelería, restauración y transporte de viajeros.
B. Material escolar general e impresoras informáticas para oficina.
C. Medicamentos para uso veterinario y piensos compuestos.
D. Pan común, leche natural, queso, huevos, frutas y verduras frescas.

82.- Un comerciante minorista acogido al régimen especial del recargo de equivalencia adquiere mercancías sujetas al tipo general de IVA (21%). ¿Qué porcentaje de recargo de equivalencia debe aplicarle su proveedor en la factura?

A. 1,40%
B. 0,50%
C. 7,00%
D. 5,20%

83.- Una empresa comercial desea saber bajo qué importe límite general puede emitir una factura simplificada a elección del emisor en operaciones comerciales ordinarias.

A. Cuando el importe total de la operación no exceda de 400 €, IVA incluido.
B. Únicamente cuando el importe sea superior a 3005,06 € sin IVA.
C. Siempre que el importe no supere los 3000 € sin IVA en cualquier tipo de venta.
D. Cuando el importe no exceda de 150 €, IVA no incluido.

84.- ¿En cuál de los siguientes casos es obligatorio expedir una factura rectificativa según la normativa de gestión documental y comercial?

A. Cuando se envían muestras sin valor comercial junto a una oferta presupuestada.
B. Cuando el cliente solicita un documento informativo previo para solicitar una licencia de importación.
C. Cuando se conceden descuentos o bonificaciones posteriores a la realización de la operación, como los rappels acumulativos.
D. Cuando se realiza una entrega de mercancías exenta plenamente de IVA a otro Estado miembro de la UE.

85.- Un exportador envía a un posible comprador extranjero un documento previo donde detalla las condiciones de una oferta comercial para que éste tramite una carta de crédito bancaria. ¿Qué documento debe emitir?

A. Albarán valorado.
B. Nota de pedido en firme.
C. Factura proforma.
D. Factura recapitulativa.

86.- Un asesor técnico autónomo que lleva cinco años ejerciendo su actividad emite una factura por sus servicios de consultoría logística a una sociedad limitada. ¿Qué porcentaje de retención del IRPF debe aplicar sobre la base imponible?

A. 7%
B. 5,20%
C. 21%
D. 15%

87.- Una empresa adquiere 100 unidades de un producto a 50 €/unidad. Acuerda con el proveedor un descuento comercial del 10% y un descuento por pronto pago del 2%. Si no existen gastos de transporte ni envases, ¿cuál es la base imponible de la factura?

A. 4400 €
B. 4900 €
C. 4500 €
D. 4410 €

88.- ¿Cuál es el plazo límite fijado por la normativa para expedir una factura recapitulativa dirigida a un cliente que es empresario o profesional sobre las ventas realizadas en un mes natural?

A. El último día del mes natural en que se efectuaron las compras obligatoriamente.
B. Antes del día 16 del mes siguiente a aquel en que se realizaron las operaciones.
C. A los 30 días naturales a contar desde la firma de la nota de pedido.
D. En el plazo improrrogable de 5 días hábiles tras la emisión del primer albarán.

89.- En el marco del IVA, las operaciones pueden ser sujetas, no sujetas o exentas. ¿Qué diferencia a una operación exenta plena (como la exportación) de una operación exenta limitada (como la prestación de servicios sanitarios)?

A. En la exención plena el cliente debe pagar el recargo de equivalencia y en la limitada no.
B. En la exención limitada se aplica un IVA provisional del 4% hasta el cierre del ejercicio fiscal.
C. En la exención plena el empresario no repercute IVA pero puede deducir el IVA soportado en sus compras, mientras que en la limitada no puede deducir el IVA soportado.
D. La exención plena aplica solo a ventas entre particulares y la limitada a empresas públicas.

90.- En el proceso de trazabilidad documental de la compraventa entre proveedor y cliente, ¿qué documento emitido por la empresa vendedora acredita la entrega efectiva de los productos y sirve de base para confeccionar la factura?

A. La requisición de compras.
B. La orden de pago.
C. El albarán.
D. La carta de solicitud de información.

Tema 10

91.- Cuál de las siguientes afirmaciones describe adecuadamente el concepto moderno de logística integrada en la empresa?

A. Una función exclusiva del departamento de ventas dedicada únicamente al traslado final del producto hasta el cliente.
B. La estrategia centrada en minimizar los costes de transporte sin intervenir en el flujo documental ni en el aprovisionamiento.
C. Un procedimiento administrativo independiente que solo gestiona las compras a proveedores internacionales.
D. Un conjunto de técnicas coordinadas para gestionar las mercancías e información desde el suministro de materiales hasta el servicio posventa, buscando el menor coste posible.

92.- Dentro de la estructura funcional de la empresa, ¿qué funciones integran el área de «logística externa»?

A. Selección de proveedores, negociación de formas de pago y emisión de facturas.
B. Expedición de mercancías, transporte y distribución, y atención al cliente.
C. Control de inventarios, ubicación de mercancías en estanterías y recepción de pedidos.
D. Gestión de compras, almacenaje de materias primas y control de calidad en producción.

93.- En el marco de la gestión de compras y aprovisionamiento, ¿cuál es el beneficio directo de aprovechar las economías de escala al aumentar el volumen de adquisición?

A. Aumentar automáticamente el margen comercial sin modificar los costes de almacenamiento.
B. Eliminar la necesidad de mantener un stock de seguridad en las instalaciones.
C. Descentralizar las operaciones de compra para reducir los plazos de entrega (lead time).
D. Reducir el coste unitario del producto al conseguir mejores precios o descuentos por volumen.

94.- En el registro trimestral de incidencias con proveedores, se asigna una escala de valoración del 1 al 5 para medir la gravedad. ¿Qué nivel de valoración corresponde a una incidencia calificada como «leve»?

A. 1
B. 5
C. 3
D. 4

95.- Según los indicadores de calidad KPI basados en la norma ISO 9001 para la gestión de compras, ¿cuál es la fórmula correcta para calcular el porcentaje de «Entregas completas» (Ec)?

A. Ec = Pedidos a tiempo ·100 / Pedidos totales
B. Ec = Pedidos con incidencias ·100 / Pedidos totales
C. Ec = Pedidos devueltos *100 / Pedidos totales
D. Ec = Pedidos completos ·100 / Pedidos totales

96.- Dentro del control del servicio al cliente y la excelencia logística, ¿qué mide específicamente el indicador KPI denominado «Entregas perfectas» (EP)?

A. El porcentaje de pedidos entregados que no presentan ningún tipo de daño, error ni retraso respecto al total de pedidos entregados.
B. El volumen total de mercancías que han sido devueltas por los clientes finales debido a fallos de embalaje.
C. La cantidad de unidades en el almacén que permanecen sin sufrir daños durante el proceso de custodia.
D. La proporción de solicitudes atendidas exclusivamente dentro de las primeras 24 horas tras la emisión de la orden.

97.- En el marco de la legislación aplicable a las ventas online y logística inversa (Ley 3/2014), ¿cuál es el plazo de libre devolución o derecho de desistimiento que se garantiza al consumidor a partir de la recepción del producto?

A. 14 días
B. 2 meses
C. 7 días
D. 30 días

98.- Cuando en el proceso de logística inversa una empresa despieza productos o equipos fuera de uso para recuperar únicamente los componentes utilizables en nuevos procesos de fabricación, ¿qué modalidad de recuperación se aplica?

A. Remanufactura
B. Canibalización
C. Reciclaje
D. Reparación

99.- Dentro de los indicadores de evaluación de calidad de los proveedores según la norma ISO 9001, ¿qué mide la dimensión denominada «Plazo de respuesta»?

A. El porcentaje de pedidos que son rechazados a la entrega por no cumplir las características acordadas.
B. El tiempo transcurrido desde que el producto sale del almacén hasta que llega a las instalaciones del comprador.
C. La capacidad del proveedor para poner a disposición del cliente la información necesaria en el tiempo idóneo.
D. La cantidad de modificaciones sobre pedidos confirmados que el proveedor es capaz de aceptar a tiempo.

100.- Las empresas que se adhieren a un Sistema Integrado de Gestión (SIG) de residuos (como ECOVIDRIO o ECOEMBES) adquieren compromisos específicos para la gestión de sus envases. ¿Cuál es una de sus obligaciones principales?

A. Identificar los envases puestos en el mercado con el símbolo del punto verde y abonar la tarifa correspondiente.
B. Garantizar la reutilización del 100% de los envases mediante un sistema de depósito y retorno obligatorio.
C. Asumir íntegramente los gastos de transporte en las entregas de mercancías sin cargar portes.
D. Recoger directamente en el domicilio de cada consumidor los residuos generados por sus productos.