

# Prueba de acceso para alumnos sin titulación afín

Especialidad Administración, Gestión, Comercio y  
Marketing

---

*Máster Universitario en Formación del Profesorado de Educación  
Secundaria Obligatoria, Bachillerato, Formación Profesional y  
Enseñanza de Idiomas*



## Índice de contenidos

1.	<i>Breve descripción de la prueba de acceso .....</i>	1
2.	<i>Relación de contenidos de la prueba .....</i>	1

## 1. Breve descripción de la prueba de acceso

La prueba de acceso constará de 80 preguntas tipo test (20 preguntas de cada uno de los bloques), de tres opciones cada una y sólo una opción correcta.

## 2. Relación de contenidos de la prueba

Bloque Administración y Gestión:

- **Contabilidad básica y cuentas anuales:** ciclo contable, asientos sencillos, lectura de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.
- **Fiscalidad elemental:** IVA (aplicación y repercusión), retenciones, concepto de obligaciones tributarias y plazos.
- **Tesorería y financiación:** conciliación bancaria, flujo de caja básico, cálculo de intereses simples y coste de financiación a corto plazo.
- **Nóminas y cotizaciones:** elementos de la nómina, conceptos retributivos básicos, cotización a la Seguridad Social (cálculos sencillos).
- **Gestión administrativa y documentación:** trámites mercantiles básicos, facturación, archivo y control documental.

Bloque Comercio:

- **Medios de pago internacionales:** pago anticipado/simultáneo/posterior; transferencia; cheque (inconvenientes: inmovilización de fondos), **crédito documentario (L/C)** y **cobro documentario** — ventajas, riesgos y momento del pago.
- **Documentación de exportación/importación:** factura comercial vs factura proforma; packing list; **Bill of Lading (conocimiento de embarque)**; carta de porte (CMR); certificado de origen; qué documento prueba la exportación.
- **Instrumentos financieros y títulos:** cheque, pagaré, letra de cambio; factoring (cedente, factor, cliente; exclusividad).
- **Incoterms:** existencia de 4 grupos (E, F, C, D); interpretación práctica (FOB, CIF, DDP, EXW); quién asume riesgo y coste.
- **Contratos e intermediación:** contratos de comisión, agencia y mediación; arbitraje y mediación; funciones de la Cámara de Comercio Internacional y Lex Mercatoria.
- **Logística y control de almacén en comercio exterior:** unidad de carga, unidad de venta, embalaje, control cuantitativo y cualitativo de mercancías, lux recomendados en zonas (aparecen cifras orientativas en las preguntas).
- **Planificación y seguimiento de operaciones:** diagrama de acoplamiento, diagrama de Gantt y método PERT (uso en seguimiento de operaciones).

## Especialidad Administración, Gestión, Comercio y Marketing

- **Riesgo de cambio y coberturas** (concepto básico): cuándo surge el riesgo de cambio y su incidencia en la operación.

Bloque Marketing:

- **Fundamentos de marketing:** segmentación, targeting y posicionamiento. Concepto de 4P/7P.
- **Investigación de mercados básica:** tipos de estudio, muestreo elemental, interpretación de resultados sencillos.
- **Plan comercial y campañas publicitarias:** objetivos SMART, mensaje, canales y calendario.
- **Marketing digital básico:** nociones de SEO y SEM, redes sociales (objetivos y métricas básicas), email marketing.
- **Métricas y KPIs esenciales:** CTR, tasa de conversión, CPA, otras métricas de rendimiento.
- **Técnicas de venta y atención al cliente:** embudo de ventas, técnicas de negociación y gestión de reclamaciones.
- **Medios y soportes publicitarios:** criterios para elegir soportes según objetivo y público.