

¡Buenos días! Otra semana más, ya va quedando muy poco para llegar al final de nuestro primer curso del ciclo.

Esta semana pasada os hemos ido enviando individualmente las actividades y tareas a realizar por el **alumnado que tenía pendiente alguna de las evaluaciones anteriores. Si alguno de vosotros no os ha llegado la tarea poneros en contacto con el profesor correspondiente.**

Esta semana os voy a hablar de una frase muy cortita que todos seguro que conocéis y habéis utilizado alguna vez, pero seguro que no sabéis de dónde proviene ni cual es su significado. Quinto Horacio Flaco, simplemente Horacio, según los entendidos el más grande poeta lírico y satírico latino, autor de la frase **\_carpe diem\_** (aprovecha el día). La frase se hace famosa en la película "El club de los Poetas Muertos" (si no la habéis visto os la recomiendo), a raíz de un poema de Walt Whitman. He aquí el poema de Whitman:

\*CARPE DIEM\*

Aprovecha el día. No dejes que termine sin haber crecido un poco, sin haber sido feliz, sin haber alimentado tus sueños.

No te dejes vencer por el desaliento. No permitas que nadie te quite el derecho de expresarte, que es casi un deber.

No abandones tus ansias de hacer de tu vida algo extraordinario...

No dejes de creer que las palabras y la poesía sí pueden cambiar al mundo; porque, pase lo que pase, nuestra esencia está intacta.

Somos seres humanos llenos de pasión, la vida es desierto y es oasis.

Nos derriba, nos lastima, nos convierte en protagonistas de nuestra propia historia.

Aunque el viento sople en contra, la poderosa obra continúa. Y tú puedes aportar una estrofa...

No dejes nunca de soñar, porque solo en sueños puede ser libre el hombre.

No caigas en el peor de los errores: el silencio. La mayoría vive en un silencio espantoso. No te resignes, huye...

"Yo emito mi alarido por los tejados de este mundo", dice el poeta; valora la belleza de las cosas simples, se puede hacer poesía sobre las pequeñas cosas.

No traiciones tus creencias, todos merecemos ser aceptados.

No podemos remar en contra de nosotros mismos, eso transforma la vida en un infierno.

Disfruta del pánico que provoca tener la vida por delante.

Vívela intensamente, sin mediocridades.

Piensa que en ti está el futuro, y asume la tarea con orgullo y sin miedo.

Aprende de quienes pueden enseñarte. Las experiencias de quienes se alimentaron de nuestros "Poetas Muertos" te ayudarán a caminar por la vida.

La sociedad de hoy somos nosotros, los "Poetas Vivos".

No permitas que la vida te pase a ti, sin que tú la vivas.

\_\*Carpe diem\_ literalmente significa \*agarra el día\*. Fue acuñada por el poeta romano Horacio: "Carpe diem, quam minimum credula postero" \*(Aprovecha el día, no confíes en el mañana) \* Las tropas romanas, todos los días, en la formación a las 6 de la mañana,



saludaban con el grito: Carpe diem!

## MARKETING

Hola a todos y todas. Ya va quedando menos. Estáis trabajando muy bien y sólo falta realizar un último esfuerzo. Ánimo.

Con lo que respecta al módulo de Marketing ya hemos terminado de ver todos los contenidos programados para el curso. ¡Parecía imposible en septiembre!

La unidad 9 nos habla del Plan de Marketing, que es documento que recoge los objetivos y las acciones que va a realizar nuestra empresa y a quién vamos a dirigir nuestros esfuerzos. Es una recopilación de todo lo que hemos visto a lo largo del año.

La tarea de esta semana consiste en realizar la Práctica Final del libro (pág. 214). Pero no os agobiéis. Para que lo hagáis bien y le dediquéis el tiempo que necesita, para esta semana sólo vamos a contestar las preguntas 1, 2 y 3. Y dejaremos el resto para la próxima semana. Eso sí, espero que os lo toméis en serio y realices un análisis lo más profundo posible, no me vale que contestes las preguntas en 2 líneas. Quiero un trabajo serio y profesional.

**El martes tendremos la videoconferencia a las 12:00 de la mañana para resolver dudas y explicar diversos aspectos de los diferentes módulos que imparto. Os mandaré un enlace a vuestro e-mail para acceder a dicha videoconferencia.**

El envío de tareas se realizará a mi e-mail: [josemadrid.fol@gmail.com](mailto:josemadrid.fol@gmail.com)

**Mandar un solo correo con todas las tareas de la semana. Fecha límite de entrega: Viernes 22 de mayo a las 23:59 h. Cualquier trabajo que entre más tarde de esa fecha y hora no se evaluará.**

## TÉCNICAS DE ALMACÉN

Empezamos tema nuevo, el tema 8 La expedición y el transporte de mercancías.

**Sesión 1.** Lectura del libro de técnicas de almacén páginas 155, 156, 157, 158. Realizar la actividad 1 página 158.

## TAREAS 1ºCF

## SEMANA DEL 1. 8 AL 22 DE MAYO

**Sesión 2.** Tipos de picking, lectura página 159.

Ver los siguientes videos para que conozcas cómo se desarrollan los distintos tipos de picking:

-<https://www.youtube.com/watch?v=UfmlVizdCHM> Sistema picking 6 minutos

-[https://www.youtube.com/watch?v=Lu\\_P98HEHFo](https://www.youtube.com/watch?v=Lu_P98HEHFo) Tipos de picking

-<https://www.youtube.com/watch?v=0Wp-U35sL1M> Pick to box, el video está en inglés, me interesa que lo veais para ver el trabajo que realiza el operario. 2 minutos

-<https://www.youtube.com/watch?v=O2JNdF11LWM> picking automático

**Sesión 3.** REalizar la actividad 2 página 161 del libro de técnicas de almacén. La respuesta de esta actividad viene en uno de los videos señalados para ver.

**Sesión 4.** Realizar las actividades 1,2,3 y 4 página 177 del libro de técnicas de almacén.

Enviar las tareas al e-mail: [cristinamesa.fpb@gmail.com](mailto:cristinamesa.fpb@gmail.com)

Fecha tope viernes viernes 22 de Mayo a las 23:59 h.

## DINAMIZACIÓN PUNTO DE VENTA

Vamos a seguir realizando ejercicios sobre margen bruto comercial, beneficio bruto, índice de rotación y del lineal.

Video conferencia para dudas miércoles a las 12:00 h. Mandaré enlace por la mañana.

1,Calcula ayudándote de la siguiente tabla, el margen bruto de las siguientes referencias, teniendo en cuenta que el **IVA es del 21% y hay una bonificación del 3%** sobre el precio de coste:

Referencia	PVP	Pv	Pc	MB
Madera roble m2	39 €			
Madera nogal m2	56 €			
Madera pino m2	27 €			
Contrachapado m2	12 €			
Listón plano liso m2	8 €			
Madera abeto m2	37 €			

2. Vamos a calcular ahora utilizando la tabla del ejercicio anterior cuáles serán las ventas netas para este negocio teniendo en cuenta la cantidad (Q) que venden de cada referencia. También vas a calcular el beneficio bruto para cada referencia

$$BB=(Pv-Pc) \times Q$$

Referencia/Producto:	Pv	Q	Ventas netas	MB=Pv-Pc	BB= (Pv-Pc) x Q
Madera roble m2		155			
Madera nogal m2		151			
Madera pino m2		47			
Contrachapado m2		230			
Listón plano liso m2		170			
Madera abeto m2		58			

2. Calcula con los datos de los ejercicios anteriores el índice de rotación de las referencias anteriores

Referencia/Producto:	Q	Stock Inicial	Stock Final	Stock Medio	IR
Madera roble m2	155	235	100		
Madera nogal m2	151	290	140		
Madera pino m2	47	50	6		

**TAREAS 1ºCF****SEMANA DEL 1. 8 AL 22 DE MAYO**

Contrachapado m2	230	400	170		
Listón plano liso m2	170	200	35		
Madera abeto m2	58	100	15		

3. Calcula el índice del lineal según ventas y según BB, teniendo en cuenta los siguientes datos

Referencia/Producto:	Lineal	IL según ventas	IL según BB
Madera roble m2	300 cm		
Madera nogal m2	350 cm		
Madera pino m2	470 cm		
Contrachapado m2	2300 cm		
Listón plano liso m2	300 cm		
Madera abeto m2	580 cm		

TOTAL 4300 cm

Enviar las tareas al e-mail: [cristinamesa.fpb@gmail.com](mailto:cristinamesa.fpb@gmail.com)

Fecha tope viernes viernes 22 de Mayo a las 23:59 h.

## PROCESOS DE VENTA

Hola, continuamos practicando ejercicios sobre el descuento comercial. Esta semana realizaremos los siguientes:

1.- Calcular la cantidad que se descuenta comercialmente a una letra cuyo nominal es de 2.000 €, que vence dentro de 60 días y a la que se aplica un tanto simple de descuento del 8% anual. ¿Qué efectivo entregará? Utilizar el año comercial. SOLUCIÓN: 1973,33 €

2.- Sabemos que a una letra que vencía a los 90 días, le descontaron 35 € al aplicar el 9% de tanto de descuento simple comercial anual. ¿Cuál fue el nominal (Cn)? Utilizar el año comercial. SOLUCIÓN: 1555,56 €

3.- ¿A qué tipo de descuento simple comercial se descontó un capital que venció a los 20 días, si su nominal era de 3500 € y el descuento ascendió a 12 €? Utilizar el año comercial. SOLUCIÓN: 6,17%

4.- ¿Cuándo duró una operación de descuento si sabemos que el tanto simple comercial era del 10% anual y que se descontarán 15 € a un nominal de 2000 €? Utilizar el año comercial. SOLUCIÓN: 27 días

5.- Determina el descuento comercial de un efecto de 6010,12 €, que vence dentro de un año, siendo el tanto de interés simple del 4% anual. SOLUCIÓN: 240,40 €

6.- Descontamos un crédito de 1202,02 € al 6% simple anual, que sufrió un descuento comercial de 18,03 €. Calcula los días que adelantó el pago. SOLUCIÓN: 90 días.

7.- Un efecto de 12020 €, que vence dentro de 6 meses, se negocia al 12% simple anual. Calcula el descuento comercial y el efectivo. SOLUCIÓN: Dc = 721,20 €; C0 = 11298,80 €

8.- Averigua el tanto de interés que aplica el banco al descontar comercialmente un efecto de 9015,18 €, con vencimiento dentro de 35 días, si se obtuvo un efectivo de 8305,90 €. Utilizar el año comercial. SOLUCIÓN: 8,09%

9.- ¿Cuál fue el nominal de una letra que descontada al 7,5% anual, durante 3 meses, tuvo un descuento de 347,90 €? SOLUCIÓN: 18554,67 €

10.- ¿Cuál fue el tiempo que estuvo descontado un efecto de 6517,85 €, sabiendo que el descuento comercial fue de 100 € y el tipo aplicado el 8% anual. SOLUCIÓN: 70 días.

El envío de tareas se realizará a mi e-mail: [josemadrid.fol@gmail.com](mailto:josemadrid.fol@gmail.com)

**Mandar un solo correo con todas las tareas de la semana. Fecha límite de entrega: Viernes 22 de mayo a las 23:59 h. Cualquier trabajo que entre más tarde de esa fecha y hora no se evaluará.**

## INGLÉS

Good morning students;

We face our last week of work before your evaluation and we finish unit 20.

Día 1.-

Book page 83, exercises 2 and 3. (Las preguntas son del Writing a CV on page 82)

Día 2.-

Os voy a mandar un reading a las 11:00 con unas preguntas de comprensión a modo de test. Tiene que ver con el tema 20. Lo quiero devuelto para las 11:30 para evaluarlo.

Días 3 al 5.-

Your turn on page 83. Elige uno de los trabajos que se te presentan y prepara tu CV para ese trabajo. Me lo mandas para evaluarlo.

Have a nice week, keep well and maintain social distancing, please!

## APLICACIONES INFORMÁTICAS

-Esta semana vamos a realizar una ficha de almacén en formato excel.

Sesión 1. <https://www.youtube.com/watch?v=oHn9cCQGfJY>

Hay que ver el video indicado sobre la creación de una ficha de almacén siguiendo el método FIFO( FIRST IN, FIRST OUT, es decir, en español, que la primera mercancía que entra debe ser la primera mercancía que sale, esto es muy importante para artículos con fecha de caducidad). Utilizar para ver y comprender la teoría del método el libro de técnicas de almacén, página 120, 121,122, 123. Hay un ejemplo práctico resuelto, caso practico 5.

Sesión 2. <https://www.youtube.com/watch?v=oHn9cCQGfJY&t=1s>

Hoy vamos a ver como crear una ficha de almacén con el método del PMP (precio medio ponderado, es decir, realizamos una media del valor de cada una de las mercancías que he comprado a lo largo de un determinado tiempo). Utilizar para ver y comprender la teoría del método el libro de técnicas de almacén, página 116,117, 118,119. Hay un ejemplo práctico resuelto, caso práctico 4.

Sesión 3. Creación en excel de una ficha de almacén. Quién no tenga ordenador ni el programa excel debe realizarla en su cuaderno y enviar foto en papel, utilizando una tabla y realizando el mismo sistema. Realizar el ejercicio **nº 7 página 117 del libro de técnicas de almacén, realizar la ficha de almacén utilizando el método PMP y el método FIFO.**

Sesión 4. Realizar la ficha de almacén utilizando el método FIFO y PMP, de la actividad 9, página 124, del libro de técnicas de almacén.

Enviar las tareas al e-mail: [cristinamesa.fpb@gmail.com](mailto:cristinamesa.fpb@gmail.com)

Fecha tope viernes viernes 22 de Mayo a las 23:59 h.

## FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL

Continuamos con la Unidad 10, que trata sobre la Prevención de Riesgos Laborales. En esta semana nos dedicaremos a ver los puntos 4.2 y 4.3.

Empezamos con con la Medidas de Protección de los trabajadores. Visualizaremos el siguiente video:

<https://www.youtube.com/watch?v=70CdsrYR2jA&list=PLmc476H34W2voHmdOf4PaYt0qEDy-OOQv&index=4&t=0s>

donde vienen explicadas todas las medidas, tanto colectivas como individuales.

Para afianzar los conceptos, realizaremos las actividades 10 (página 167) y 11 (página 168).

A continuación, veremos el siguiente video, que trata sobre la señalización de seguridad:

<https://www.youtube.com/watch?v=vY79tIRmV7M&list=PLmc476H34W2voHmdOf4PaYt0qEDy-OOQv&index=4>

Para asimilar mejor lo visto en el video, realizar la actividad 5 de la página 170 y la actividad 5 de la página 173, partiendo de los riesgos que identificamos la semana pasada para nuestro comercio.

El envío de tareas se realizará a mi e-mail: [josemadrid.fol@gmail.com](mailto:josemadrid.fol@gmail.com)

**Mandar un solo correo con todas las tareas de la semana. Fecha límite de entrega: Viernes 22 de mayo a las 23:59 h. Cualquier trabajo que entre más tarde de esa fecha y hora no se evaluará.**