

MODELO EXAMEN ECONOMÍA 1º Bachillerato 2ºEV (t 5,6,7 y 8)

TEORÍA (6 puntos)

- 1.- El mercado de competencia perfecta, requisitos. Indica un ejemplo de este tipo de mercado.
- 2.- Explica todo lo que sepas sobre el contrato formativo de formación en alternancia.
- 3.- Un joven de 29 años firma hoy un *contrato en prácticas* para realizar un trabajo de peluquero en la empresa Peluquería TAMBO SL, con una duración de 2 años y a jornada completa. Obtuvo hace 6 años el título de Ciclo Superior en Peluquería y Estética. En el contrato se fija una remuneración de 750 euros al mes. Explica con datos si hay algo incorrecto en este contrato.
- 4.- Escoge los dos problemas macroeconómicos de los estudiados que, en tu opinión, sean más importantes y explícalos brevemente.
- 5.- Define los siguientes conceptos:
 - a) Población activa.
 - b) Paro registrado.
 - c) Bien inferior.
 - d) Concepto y cálculo del PIB.

PRÁCTICA (4 puntos):

- 1.- En un mercado competitivo se observan los siguientes datos:

Precio	Cantidad demandada	Cantidad ofertada
6	1.000	600
9	800	800
12	600	1.000

- a) Representa gráficamente las curvas de oferta y demanda, así como el precio y cantidad de equilibrio de mercado. (0,75 puntos)
 - b) Si el precio fuese de 12, representa la posición resultante en el mercado y razónala.
- 2.- Partiendo del equilibrio inicial en el mercado de la cerveza marca *San Miguel*, supongamos que la marca de cerveza *Cruzcampo* realiza una gran bajada de precio. ¿Cómo afectará al mercado? ¿Cómo será el nuevo equilibrio del mercado comparado con el inicial? (razonamiento gráfico y escrito).
 - 3.- El último año la empresa ha vendido un total de 10.000 unidades del producto P a un precio unitario de 45€. Si para el próximo año queremos que las ventas alcancen las 15.000 unidades y, para ello, estamos dispuestos a bajar el precio de venta:
 - a) ¿Cuál deberá ser el nuevo precio de venta si la elasticidad de la demanda es de 2,5?
 - b) ¿Qué tipo de demanda es desde el punto de vista de la elasticidad y por qué?