



DATOS DEL CANDIDATO

APELLIDOS:

NOMBRE: Nº Documento Identificación:

Instituto de Educación Secundaria:

LA DURACIÓN ES: 1 Hora y 30 Minutos

INSTRUCCIONES GENERALES

- Mantenga su documento de identificación en lugar visible durante la realización del Ejercicio (DNI, Pasaporte,...)
- Lea detenidamente los textos, cuestiones o enunciados antes de responder.
- Realice en primer lugar las cuestiones que le resulten más sencillas.
- Cuide la presentación y escriba la respuesta o el proceso de forma ordenada y con grafía clara.
- Una vez acabado el ejercicio, revíselo meticulosamente antes de entregarlo.
- No está permitido la utilización ni la mera exhibición de diccionario, calculadora, teléfono móvil o cualquier otro dispositivo de telecomunicación.
- **Entregue esta hoja al finalizar el Ejercicio.**

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- La valoración de este **Ejercicio** es entre 0 y 10 sin decimales.
- Se valorará la comprensión de las cuestiones planteadas, así como la buena presentación.
- Se indica a continuación la puntuación de cada una de las cuestiones que constituyen el **Ejercicio de Economía de la Empresa**.
Cuestión 1ª.- **2,5 puntos (0,5 puntos cada definición).**
Cuestión 2ª.- **2,5 puntos (1,25 puntos cada apartado).**
Cuestión 3ª.- **2,5 puntos (1,25 puntos cada apartado).**
Cuestión 4ª.- **2,5 puntos.**

CALIFICACIÓN

Calificación NUMÉRICA

Sin decimales

.....



DATOS DEL CANDIDATO

APELLIDOS:

NOMBRE: N° Documento Identificación:

Instituto de Educación Secundaria:

Cuestiones

1ª.- Defina brevemente los siguientes términos económicos:

- a).- Economía.
- b).- Tasa de inflación.
- c).- Presupuestos Generales del Estado.
- e).- Organigrama.
- f).- Mercado.

2ª.-

El restaurante “Deliciosamente Barato” pretende ofertar un menú a un precio de 6€, los costes fijos previstos ascienden a 4.000€ por mes y el coste variable unitario (por menú) es de 2€. La capacidad productiva está fijada en 2.000 menús. En función de esta información, se pide:

- a) Calcular el número de menús que se tienen que elaborar para alcanzar el umbral de rentabilidad o punto muerto.
- b) Calcular el beneficio que se obtendría si los menús elaborados representan el 80% de la capacidad productiva. Calcular el umbral de rentabilidad o el punto muerto si se incrementaran los costes fijos en un 15%.

3ª.-

- a).- Explique qué se entiende por localización empresarial.
- b) ¿Cuáles pueden ser las posibles consecuencias que se deriven de la deslocalización empresarial? Argumente, cuales son, en su opinión, las consecuencias positivas y cuáles las negativas.

4ª.- Lea detenidamente el siguiente artículo publicado en el periódico digital Cinco Días (Madrid - 03/01/2011) y que se refiere a la última campaña navideña de juguetes y conteste a las siguientes preguntas:

- a).- ¿A qué tipo de Plan de empresa se refiere el artículo, cuando cita: “Los planes jugueteros se elaboran con dos años de anticipación”
- b).- ¿Cuáles son las principales variables que se desarrollan en el Marketing – Mix? Identifica éstas, en el artículo y comenta al menos dos de ellas.

ARTÍCULO

“Los clásicos triunfan en una campaña más realista”

La industria juguetera invirtió en innovación, rebajó el precio medio y está segura de conseguir una mejora en los resultados de este periodo navideño.

“Los planes jugueteros se elaboran con dos años de anticipación. Es decir, los lanzamientos de 2010 corresponden a los planes concebidos en el primer año de crisis, 2008. En consecuencia, el planteamiento de las jugueteras para esta campaña de Navidad ha sido más ajustado que en los años precedentes: productos más baratos, para consumidores menos impulsivos, y que buscan asegurar una buena acogida de sus elecciones antes que experimenta [...] Las novedades llegan como fruto de una política de inversión en I+D algo más ambiciosa que en ejercicios precedentes, con un gasto conjunto de la industria de 25 millones de euros en 2008



DATOS DEL CANDIDATO

APELLIDOS:

NOMBRE: N° Documento Identificación:

Instituto de Educación Secundaria:

Los juguetes con aspectos tecnológicos más sorprendentes posiblemente sean los muñecos interactivos:[...] Los que llegan con más pedigrí por su éxito internacional son los Zhu Zhu Pets, de origen chino, que fueron el gran éxito del pasado año en Estados Unidos. Esta especie de hámsters de rápidos movimientos son baratos (sobre los 15 euros) para la cantidad de respuestas que ofrecen, aunque incontables complementos encarecen la afición a su coleccionismo. Otro éxito que tardó en llegar a España es el de las Beyblade, unas peonzas "de combate" basadas, como buena parte de los éxitos "masculinos" de los últimos tiempos, en un cómic japonés, un manga. Según distintos puntos de venta, sus escenarios para combate son de los pocos productos que se están agotando.

[...] Entre las tendencias de consumo también destaca la mayor previsión de los compradores: un estudio presentado por AEFJ afirma que el 36% de las compras se realizaron antes de diciembre, algo impulsado también por las sustanciosas ofertas realizadas en algunos casos por las cadenas de hipermercados, que como Carrefour ofrecían un descuento del 40% sobre lo gastado en juguetes para consumir al mes siguiente. Sin embargo, ni siquiera esas ofertas han conseguido arrebatar la preferencia de los consumidores por los comercios especializados, donde según la AEFJ se han realizado el 59% de las compras. Según José Antonio Pastor, todo forma parte de la misma tendencia conservadora, ya que "el comprador prefiere asesorarse con expertos antes que comprar un tanto a ciegas. Además, las pequeñas jugueterías han hecho una gran labor asociándose para realizar un marketing conjunto, como los catálogos que ya son una herramienta imprescindible".

Entre las iniciativas promocionales de las marcas de juguetes, en los últimos tres años la estrella ha sido Navidades sorprendentes (www.navidadessorprendentes.com), web creada por Cefa en la que los padres pueden personalizar unos vídeos con Papa Noel y los Reyes Magos enviando mensajes concretos a sus hijos -y pidiéndoles que terminen la comida o se acuesten a su hora-.