Qüestionari de la unitat 1

p.profedeeconomia

Nom i cognoms | Grup | Data

Contesta a la llibreta o en fulls a banda, numerant cada pregunta. Es valora que faces servir el vocabulari de la unitat i que raones les respostes: no n'hi ha prou amb copiar la definició. En el test del bloc F, escriu només el número i la lletra.

Bloc A · Necessitats preguntes 1 a 4

1 Explica la diferència entre necessitats **primàries** i **secundàries** i posa'n dos exemples de cada. Per què es diu que les necessitats, en conjunt, són il·limitades? Què té a veure això amb haver de triar?

2 Situa cada cas en un nivell de Maslow —fisiològiques, de seguretat, socials, de reconeixement o d'autorealització— i justifica-ho en una línia:

1. Un jove que penja fotos per a aconseguir *likes*.
2. Una família que instal·la una alarma a casa.
3. Una investigadora que dedica la vida a buscar la cura d'una malaltia.
4. Beure aigua després d'un partit.
5. Una colla d'amics que queda cada divendres.

3 Posa un exemple d'una necessitat que haja canviat amb el temps: que abans no existia o era secundària i hui es considera bàsica. Per què ha canviat?

4 «Tindre mòbil és una necessitat primària.» Estàs d'acord? Raona-ho amb la definició de necessitat primària, no amb la teua opinió sobre els mòbils.

Bloc B · Béns i serveis preguntes 5 a 8

5 Explica la diferència entre un **bé** i un **servei** i posa'n un exemple de cada que hages consumit aquesta setmana.

6 L'aigua de la pluja és un **bé lliure**, però la que ix de l'aixeta de casa és un **bé econòmic**. Si és la mateixa aigua, per què? Pot un bé lliure convertir-se en econòmic? Posa'n un exemple.

7 Classifica cada bé segons el seu **ús** (de consum o de capital) i segons la seua **durada** (durador o no durador):

1. El forn d'una pizzeria.
2. La pizza que et menges.
3. El portàtil amb què mires sèries.
4. El mateix portàtil, a la faena d'una dissenyadora.
5. El gel de dutxa de casa.
6. Una bicicleta d'una empresa de lloguer per a turistes.

Per què el 3 i el 4 no es classifiquen igual si són el mateix objecte?

8 Un far a la costa és un **bé públic**. Explica per què, fent servir les dues característiques que el defineixen. L'autobús urbà també el paga en part l'Ajuntament: és un bé públic en el sentit econòmic? Per què?

Bloc C · Agents econòmics preguntes 9 a 11

9 Quins són els **quatre agents econòmics**? Explica què fa cadascun.

10 Indica quin agent econòmic actua en cada cas i justifica-ho en una línia:

1. L'Ajuntament del teu municipi arregla el passeig marítim.
2. Una família fa la compra al supermercat.
3. Una cooperativa agrària ven carxofes a un distribuïdor.
4. Una turista alemanya lloga un apartament a la costa.
5. Una empresa xinesa ven mòbils a una botiga d'Espanya.
6. Una jubilada cobra la seua pensió.

11 «Tot gasto d'un és ingrés d'un altre.» Explica aquesta frase amb el **flux circular de la renda** entre famílies i empreses. Dibuixa l'esquema senzill i indica què circula per cada fletxa: el que va en una direcció (treball, béns i serveis) i els diners que van en l'altra.

Bloc D · Principis d'elecció individual preguntes 12 a 16

12 Les decisions de les persones es resumeixen en quatre principis: **triar implica renunciar**; **el cost d'una cosa és allò a què renuncies**; **les persones racionals pensen en el marge**; i **les persones responen als incentius**. Explica cadascun amb un exemple de la teua vida.

13 Vint euros i un dissabte

Tens **20 €** i dues opcions: anar al cine amb els amics (entrada **9 €** i crispetes **6 €**) o comprar-te un llibre que tens moltes ganes de llegir (**20 €**).

a) Quin és el cost d'oportunitat si tries el cine?

b) I si tries el llibre?

c) Una companya diu que el cost d'oportunitat del cine són 15 €. Per què no té raó?

14 El curs de guitarra

L'Àlex paga **90 €** per un curs de guitarra de tres mesos, sense devolució. Al cap de tres setmanes descobreix que no li agrada gens i que els dissabtes preferiria entrenar amb el seu equip. Hi continua anant perquè «ja està pagat».

a) Els 90 € són un **cost enfonsat** (o irrecuperable). Explica per què.

b) Quin error comet l'Àlex?

c) Què hauria de tindre en compte per a decidir si continua?

15 Una hora més d'estudi

La Marta prepara un control de matemàtiques. Calcula que trauria aquestes notes segons les hores que estudie:

HORES D'ESTUDI	0	1	2	3	4
Nota	3	6	7,5	8,5	9

a) Calcula el **benefici marginal** de cada hora: quant puja la nota amb cada hora afegida.

b) Què li passa al benefici marginal a mesura que estudia més?

c) La quarta hora coincideix amb l'entrenament de bàsquet. Si per a ella entrenar val més que mig punt, què li convé fer? Per què mirar la nota total (un 9) no l'ajuda a decidir?

16 Incentius

Indica si cada incentiu és **positiu** (premia) o **negatiu** (castiga):

1 Et prometen un regal si ho aproves tot.

2 Et lleven el mòbil si suspens.

3 Un 20 % de descompte per comprar en línia.

4 Pugen els impostos del tabac.

5 Una multa per aparcar en zona de càrrega.

6 Els punts de la targeta del supermercat.

En una cafeteria, la terrassa està plena i dins hi ha moltes taules buides. Proposa un incentiu per a omplir les de dins i digues si és positiu o negatiu.

Bloc E · Economia del comportament preguntes 17 a 20

17 El model de l'**homo economicus** suposa que les persones decidim de manera perfectament racional. Explica què vol dir això i per què l'economia del comportament diu que, en la realitat, sovint no ho fem.

18 Quin biaix és?

Relaciona cada situació amb un d'aquests biaixos. **N'hi ha un que no correspon a cap situació.**

ancoratge · aversió a la pèrdua · efecte marc · efecte ramat · biaix del present · excés de confiança · biaix de confirmació

1 Unes sabatilles «abans 150 €, ara 90 €» et semblen una ganga, encara que mai hauries pagat 90 € per unes sabatilles.

2 Et dol més perdre un bitllet de 20 € que l'alegria que et fa trobar-te'n un.

3 Un iogurt que diu «95 % sense greix» es ven més que un d'idèntic que diu «5 % de greix».

4 Entre dos restaurants que no coneixes, tries el que està ple.

5 Saps que hauries d'estudiar per al control del dijous, però ho deixes per al dimecres a la nit.

6 Quasi tots els conductors creuen que condueixen millor que la mitjana.

19 Per què a les empreses els interessa conèixer aquests biaixos? Posa **dos exemples** de pràctiques comercials que n'aprofiten algun i digues quin.

20 Pensa en una decisió que hages pres tu i que no fora racional. Descriu-la, digues quin biaix creus que hi havia i què faries diferent ara.

Bloc F · Test preguntes 21 a 30 · una sola resposta correcta

21 «El valor de la millor alternativa a què renuncies quan tries» és:

a) el cost marginal · b) el cost enfonsat · c) el cost d'oportunitat · d) un incentiu

22 Quina d'aquestes és una necessitat secundària?

a) anar a un concert · b) dormir · c) tindre un sostre · d) rebre atenció mèdica

23 Un bé de capital és:

a) un bé molt car · b) un bé que serveix per a produir altres béns · c) un bé que dura molts anys · d) un bé que paga l'Estat

24 L'enllumenat d'un carrer és un bé públic perquè:

a) el paga l'Ajuntament · b) és gratis · c) està al carrer · d) el poden usar molts alhora i no es pot excloure qui no paga

25 En el flux circular, les famílies reben salaris a canvi d'oferir a les empreses:

a) béns i serveis · b) impostos · c) treball · d) importacions

26 El sector exterior és:

a) la resta del món · b) les empreses que exporten · c) els turistes · d) l'Estat quan compra fora

27 No vendre un cotxe que no fas servir perquè «em va costar molt car» és un exemple de:

a) incentiu negatiu · b) cost enfonsat · c) anàlisi marginal · d) efecte ramat

28 L'anàlisi marginal serveix per a decidir:

a) si una cosa és necessitat o desig · b) quin bé és públic · c) quin agent econòmic actua · d) si convé fer una unitat més d'alguna cosa

29 Mirar només els vídeos i les notícies que confirmen el que ja pensaves és:

a) ancoratge · b) biaix de confirmació · c) efecte marc · d) excés de confiança

30 Agafar el producte que està a l'altura dels ulls al supermercat, sense comparar-lo amb els altres, és un exemple de:

a) un biaix de comportament · b) escassetat de recursos · c) un incentiu positiu · d) cost d'oportunitat