Cuestionario de la unidad 1

p.profedeeconomia

Nombre y apellidos _____ Grupo _____ Fecha _____

Contesta en el cuaderno o en hojas aparte, numerando cada pregunta. Se valora que uses el vocabulario de la unidad y que razones las respuestas: no basta con copiar la definición. En el test del bloque F, escribe solo el número y la letra.

Bloque A · Necesidades preguntas 1 a 4

1 Explica la diferencia entre necesidades **primarias** y **secundarias** y pon dos ejemplos de cada una. ¿Por qué se dice que las necesidades, en conjunto, son ilimitadas? ¿Qué tiene que ver eso con tener que elegir?

2 Sitúa cada caso en un nivel de Maslow —fisiológicas, de seguridad, sociales, de reconocimiento o de autorrealización— y justifícalo en una línea:

1. Un joven que cuelga fotos para conseguir *likes*.
2. Una familia que instala una alarma en casa.
3. Una investigadora que dedica la vida a buscar la cura de una enfermedad.
4. Beber agua después de un partido.
5. Un grupo de amigos que quedan cada viernes.

3 Pon un ejemplo de una necesidad que haya cambiado con el tiempo: que antes no existía o era secundaria y hoy se considera básica. ¿Por qué ha cambiado?

4 «Tener móvil es una necesidad primaria.» ¿Estás de acuerdo? Razónalo con la definición de necesidad primaria, no con tu opinión sobre los móviles.

Bloque B · Bienes y servicios preguntas 5 a 8

5 Explica la diferencia entre un **bien** y un **servicio** y pon un ejemplo de cada uno que hayas consumido esta semana.

6 El agua de la lluvia es un **bien libre**, pero la que sale del grifo de casa es un **bien económico**. Si es la misma agua, ¿por qué? ¿Puede un bien libre convertirse en económico? Pon un ejemplo.

7 Clasifica cada bien según su **uso** (de consumo o de capital) y según su **duración** (duradero o no duradero):

1. El horno de una pizzería.
2. La pizza que te comes.
3. El portátil con el que ves series.
4. El mismo portátil, en el trabajo de una diseñadora.
5. El gel de ducha de casa.
6. Una bicicleta de una empresa de alquiler para turistas.

¿Por qué el 3 y el 4 no se clasifican igual si son el mismo objeto?

8 Un faro en la costa es un **bien público**. Explica por qué, usando las dos características que lo definen. El autobús urbano también lo paga en parte el Ayuntamiento: ¿es un bien público en el sentido económico? ¿Por qué?

Bloque C · Agentes económicos preguntas 9 a 11

9 ¿Cuáles son los **cuatro agentes económicos**? Explica qué hace cada uno.

10 Indica qué agente económico actúa en cada caso y justifícalo en una línea:

1. El Ayuntamiento de tu municipio arregla el paseo marítimo.
2. Una familia hace la compra en el supermercado.
3. Una cooperativa agraria vende alcachofas a un distribuidor.
4. Una turista alemana alquila un apartamento en la costa.
5. Una empresa china vende móviles a una tienda de España.
6. Una jubilada cobra su pensión.

11 «Todo gasto de uno es ingreso de otro.» Explica esta frase con el **flujo circular de la renta** entre familias y empresas. Dibuja el esquema sencillo e indica qué circula por cada flecha: lo que va en una dirección (trabajo, bienes y servicios) y el dinero que va en la otra.

Bloque D · Principios de elección individual

preguntas 12 a 16

12 Las decisiones de las personas se resumen en cuatro principios: **elegir implica renunciar**; **el coste de algo es aquello a lo que renuncias**; **las personas racionales piensan en el margen**; y **las personas responden a los incentivos**. Explica cada uno con un ejemplo de tu vida.

13 Veinte euros y un sábado

Tienes **20 €** y dos opciones: ir al cine con los amigos (entrada **9 €** y palomitas **6 €**) o comprarte un libro que tienes muchas ganas de leer (**20 €**).

a) ¿Cuál es el coste de oportunidad si eliges el cine?

b) ¿Y si eliges el libro?

c) Una compañera dice que el coste de oportunidad del cine son 15 €. ¿Por qué no tiene razón?

14 El curso de guitarra

Àlex paga **90 €** por un curso de guitarra de tres meses, sin devolución. A las tres semanas descubre que no le gusta nada y que los sábados preferiría entrenar con su equipo. Sigue yendo porque «ya está pagado».

a) Los 90 € son un **coste hundido** (o irrecuperable). Explica por qué.

b) ¿Qué error comete Àlex?

c) ¿Qué debería tener en cuenta para decidir si continúa?

15 Una hora más de estudio

Marta prepara un control de matemáticas. Calcula que sacaría estas notas según las horas que estudie:

HORAS DE ESTUDIO	0	1	2	3	4
Nota	3	6	7,5	8,5	9

a) Calcula el **beneficio marginal** de cada hora: cuánto sube la nota con cada hora añadida.

b) ¿Qué le pasa al beneficio marginal a medida que estudia más?

c) La cuarta hora coincide con el entrenamiento de baloncesto. Si para ella entrenar vale más que medio punto, ¿qué le conviene hacer? ¿Por qué mirar la nota total (un 9) no le ayuda a decidir?

16 Incentivos

Indica si cada incentivo es **positivo** (premia) o **negativo** (castiga):

1 Te prometen un regalo si apruebas todo.

2 Te quitan el móvil si suspendes.

3 Un 20 % de descuento por comprar en línea.

4 Suben los impuestos del tabaco.

5 Una multa por aparcar en zona de carga.

6 Los puntos de la tarjeta del supermercado.

En una cafetería, la terraza está llena y dentro hay muchas mesas vacías. Propón un incentivo para llenar las de dentro y di si es positivo o negativo.

Bloque E · Economía del comportamiento

preguntas 17 a 20

17 El modelo del**homo economicus** supone que las personas decidimos de manera perfectamente racional. Explica qué quiere decir esto y por qué la economía del comportamiento dice que, en la realidad, a menudo no lo hacemos.

18 ¿Qué sesgo es?

Relaciona cada situación con uno de estos sesgos. **Hay uno que no corresponde a ninguna situación.**

anclaje · aversión a la pérdida · efecto marco · efecto rebaño · sesgo del presente · exceso de confianza · sesgo de confirmación

1. Unas zapatillas «antes 150 €, ahora 90 €» te parecen una ganga, aunque nunca habrías pagado 90 € por unas zapatillas.
2. Te duele más perder un billete de 20 € que la alegría que te da encontrarte uno.
3. Un yogur que dice «95 % sin grasa» se vende más que uno idéntico que dice «5 % de grasa».
4. Entre dos restaurantes que no conoces, eliges el que está lleno.
5. Sabes que deberías estudiar para el control del jueves, pero lo dejas para el miércoles por la noche.
6. Casi todos los conductores creen que conducen mejor que la media.

19 ¿Por qué a las empresas les interesa conocer estos sesgos? Pon **dos ejemplos** de prácticas comerciales que aprovechan alguno y di cuál.

20 Piensa en una decisión que hayas tomado tú y que no fuera racional. Descríbela, di qué sesgo crees que había y qué harías diferente ahora.

Bloque F · Test

preguntas 21 a 30 · una sola respuesta correcta

21 «El valor de la mejor alternativa a la que renuncias cuando eliges» es:

a) el coste marginal
b) el coste hundido
c) el coste de oportunidad
d) un incentivo

22 ¿Cuál de estas es una necesidad secundaria?

a) ir a un concierto
b) dormir
c) tener un techo
d) recibir atención médica

23 Un bien de capital es:

a) un bien muy caro
b) un bien que sirve para producir otros bienes
c) un bien que dura muchos años
d) un bien que paga el Estado

24 El alumbrado de una calle es un bien público porque:

a) lo paga el Ayuntamiento
b) es gratis
c) está en la calle
d) lo pueden usar muchos a la vez y no se puede excluir a quien no paga

25 En el flujo circular, las familias reciben salarios a cambio de ofrecer a las empresas:

a) bienes y servicios
b) impuestos
c) trabajo
d) importaciones

26 El sector exterior es:

a) el resto del mundo
b) las empresas que exportan
c) los turistas
d) el Estado cuando compra fuera

27 No vender un coche que no usas porque «me costó muy caro» es un ejemplo de:

a) incentivo negativo
b) coste hundido
c) análisis marginal
d) efecto rebaño

28 El análisis marginal sirve para decidir:

a) si algo es necesidad o deseo
b) qué bien es público
c) qué agente económico actúa
d) si conviene hacer una unidad más de algo

29 Mirar solo los vídeos y las noticias que confirman lo que ya pensabas es:

a) anclaje
b) sesgo de confirmación
c) efecto marco
d) exceso de confianza

30 Coger el producto que está a la altura de los ojos en el supermercado, sin compararlo con los demás, es un ejemplo de:

a) un sesgo de comportamiento
b) escasez de recursos
c) un incentivo positivo
d) coste de oportunidad