

4T D'ESO · EM4 · UNITAT 5

Mercats, preus i agents

Flux circular, demanda i oferta, equilibri, tipus de mercat, plataformes i ancoratge

5

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...

- Situar les famílies, les empreses i el sector públic en el flux circular de la renda.
- Llegir la demanda i l'oferta d'un mercat en una taula i en un gràfic, sense equacions.
- Trobar el preu d'equilibri i explicar què passa si es fixa per sota.
- Distingir els tipus de mercat segons el nombre de venedors i les barreres d'entrada.
- Explicar com una plataforma fa servir ressenyes, dades i preus dinàmics.
- Decidir un preu amb dades per a una activitat del centre i calcular quantes persones en deixa fora (E5).

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És gener a 4t B. Les Llunes de Llana, un grup d'antics alumnes, toquen d'aquí a un mes al Teatre Municipal: 300 places a 12 €. Les entrades es van exhaurir en vint minuts i l'endemà ja eren a 45 € en una plataforma de revenda. El grup demana consell a l'Iker per a un segon concert més petit. Qui decideix, en realitat, quant costa una entrada? És la pregunta que es fa qualsevol persona quan passeja per un mercat ple de parades i de cues.

❓ Si alguna cosa s'esgota en vint minuts, estava barata, cara o al seu preu just? Per què?

❓ Quina informació faries servir per posar preu a les entrades d'un concert? Escriu-ne tres dades.

❓ Si puges el preu, guanyes sempre més diners? Posa un exemple en què no.

MAPA DE LA UNITAT

Què veurem

- **5.1** Agents econòmics i flux circular de la renda
- **5.2** El mercat: demanda i oferta
- **5.3** El preu: equilibri, escassetat i revenda
- **5.4** Competència i tipus de mercat
- **5.5** Plataformes, reputació i preus dinàmics
- **5.6** Ancoratge i prova social en comprar

Tres agents, dos fluxos



Famílies

Consumeixen i aporten treball, terra i capital.



Empreses

Combinen els factors per produir béns i serveis.



Sector públic

Cobra impostos, ofereix serveis i fa transferències.



Flux real i monetari

Les coses van en un sentit; els diners, en l'altre.

CLAU

El que per a un agent és una **despesa**, per a un altre és un **ingrés**.

La demanda del concert

Teatre de 300 places (oferta fixa).

PREU	DEMANDA (PERSONES)	OFERTA (AFORAMENT)	RESULTAT
8 €	520	300	Excés de demanda
12 €	420	300	Excés de 120 persones
16 €	330	300	Excés de 30 persones
20 €	260	300	Sobren 40 places
25 €	190	300	Sobren places
30 €	140	300	Sobren places

CLAU

L'equilibri és entre **16 € i 20 €**; a 12 € hi ha cues i «exhaurit».

Ingressos a la sala de 120

Ingressos segons el preu de l'entrada.



Font: cas de la unitat (supòsit didàctic).

CLAU

A 10 € s'ingressa més, però entren **30 persones menys** que a 5 €.

Qui s'emporta la revenda



Un revenedor del primer concert

Compra 20 entrades a 12 € i les ven a 45 €.

1. **El que paga.** 20 × 12 = 240 €.
2. **El que ingressa.** 20 × 45 = 900 €.
3. **Marge brut.** 660 €, abans de despeses, que paga de més el públic.

✔ **No crea ni una plaça: només canvia qui se les queda i a quin preu.**

Quatre tipus de mercat

TIPUS DE MERCAT	VENEDORS	EXEMPLE QUOTIDIÀ
Competència intensa	Moltíssims	Parades de fruita d'un mercat
Competència monopolística	Molts, producte una mica diferent	Bars i perruqueries del barri
Oligopoli	Pocs i grans	Companyies de telefonia
Monopoli	Un de sol	Aigua d'una ciutat (tarifes regulades)

CLAU

Com més **barreres d'entrada**, menys competència.

Preus dinàmics

✅

Quan ajuden

- Reparteixen un producte escàs sense cues
- Ordenen la demanda quan hi ha molta gent

VS

⚠️

Quan no

- Qui proposa el preu sol cobrar comissió
- L'accés va a qui pot pagar
- Deixen fora qui no pot seguir les pujades

CLAU

No són bons ni dolents en si mateixos: pregunta **qui hi guanya** i **a qui deixen fora**.

🙋 PREGUNTA PER A LA CLASSE

La plataforma recomana 28 € per a la sala de 120. Què cal saber abans de fer-li cas?

A Quanta gent hi aniria a 28 €: la taula només arriba a 12 €

B Res: una recomanació automàtica és una ordre

C Que 28 és un preu més alt que 12

✔️ Sense aquesta dada no se sap si s'ingressa més. Calen 33 persones per superar els 900 € de 10 € (28 × 33 = 924 €).

Dreceres que empenyen



Ancoratge

«Abans 45 €, ara 30 €»: el 45 queda de referència.



Prova social

«300 persones ho estan mirant»: ens fixem en el que fan els altres.



Escassetat

«Queden 2»: un avís que posa pressa.



Límit

Un biaix no converteix el consumidor en ruc: la informació compta.

CLAU

Pregunta't: aquest número m'**informa** de debò o només m'**empeny**?

REPÀS

Idees clau

- **Agents i flux.** Famílies, empreses, sector públic, mercat de béns i de factors, flux real i flux monetari, sector públic: impostos i serveis.
- **Mercat, demanda i oferta.** Demanda i oferta en taula, oferta fixa (aforament), què desplaça cadascuna.
- **Preu.** Equilibri: demanda = oferta, excés de demanda i d'oferta, revenda, ingressos i accés, recaptar més no sempre és el millor.
- **Competència i plataformes.** Tipus de mercat i barreres, plataforma de dos costats, reputació i preus dinàmics, ancoratge i prova social.

PER ACABAR

Per pensar

1 A 12 € es van exhaurir 300 entrades en vint minuts. Què significa això sobre el preu: era alt, baix o just? Qui es va quedar fora?

2 La plataforma recomana 28 € per a una sala de 120. Quina pregunta li faries abans de fer-li cas?

3 Recordes un «abans... ara...» o un «queden pocs» que t'hagi empès a comprar? Què hauries volgut saber?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has après.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

Llibre, presentacions, resums i tests gratis a **josesande.com**