

L'ANÀLISI DE L'ENTORN

· Relació entre l'escassetat de recursos i les necessitats com a problema bàsic de l'economia per prendre decisions per part dels agents econòmics en el flux circular de la renda.

Argumentació i debat sobre els principis d'interacció social des d'una visió econòmica: comerç, benestar i desigualtats; el mercat; eficiència i equitat.

- Anàlisi del funcionament dels mercats en l'entorn local i global com a font d'oportunitats.

Coneixement i valoració del funcionament del sector financer en l'activitat emprenedora.

- Relació entre la petjada ecològica i l'economia circular, i justificació de la necessitat de l'economia col·laborativa i l'economia social i solidària amb la perspectiva de la sostenibilitat.

- Valoració del comerç just i el consum ètic en un context de lliure comerç.

Argumentació sobre la responsabilitat social de l'empresa com a generadora de valor per a la societat.

Incorporació dels objectius de desenvolupament sostenible (ODS) al desenvolupament local i global.

- Identificació de sectors productius i agents de l'entorn cultural i artístic per a la creació de projectes culturals emprenedors.

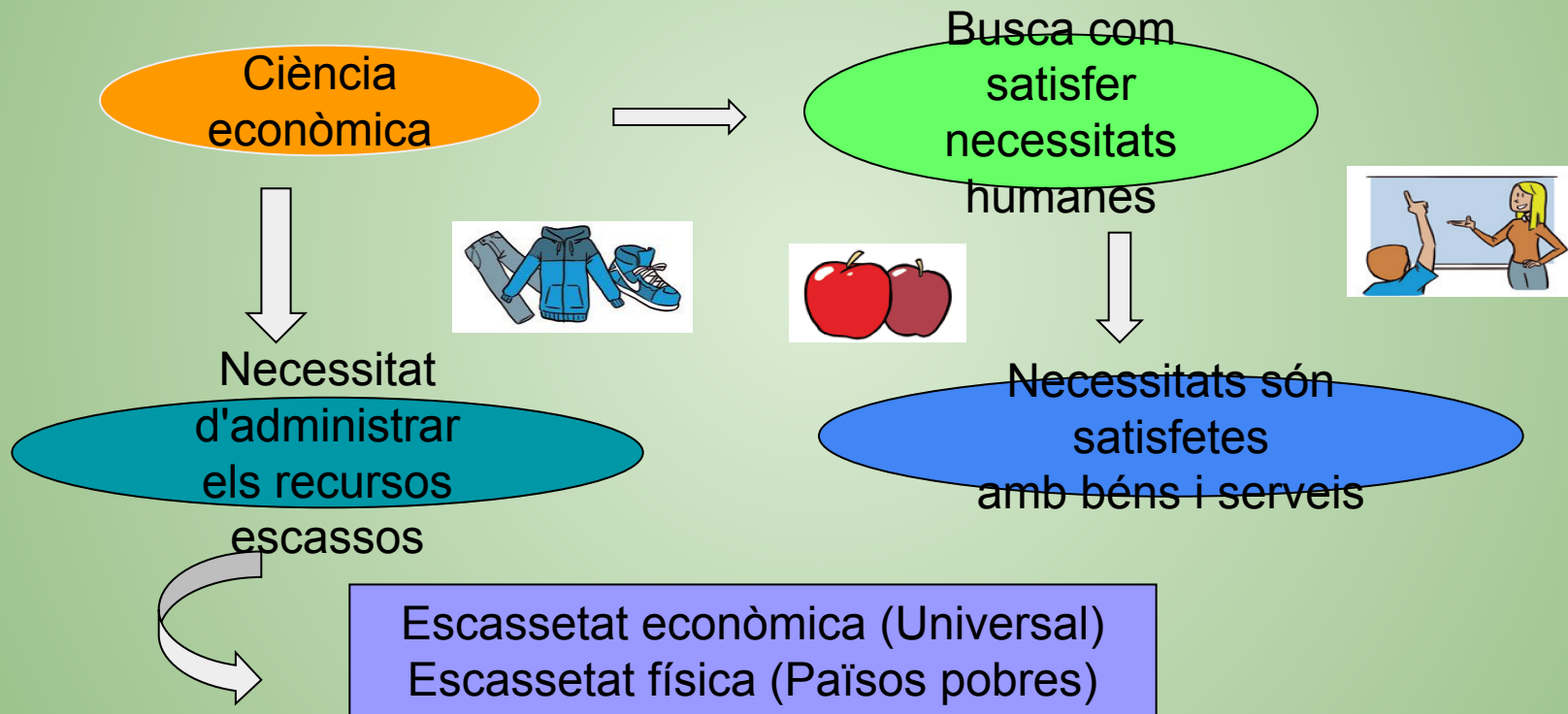
-

Ús d'estratègies de recerca, selecció i gestió d'informació procedent de fonts diverses del'entorn econòmic, empresarial, social, cultural i artístic, per informar la presa de decisions emprenedores.

- Elecció del repte emprenedor de l'entorn amb criteris de viabilitat i generació de valor. Presa de decisions empresarials en un context d'innovació com a font de transformació social.



1. Què és l'economia?





1. Què és l'economia?
2. La necessitat d'escollir
3. L'estudi de l'economia

És una ciència social que estudia com els agents econòmics (Les empreses, les famílies o consumidors i l'Estat) administren o utilitzen els recursos o factors ESCASSOS per satisfer les seves necessitats IL·LIMITADES

Escassetat física i l'econòmica

Escassetat física és la falta de béns essencials i es dona als països amb pobresa.

L'escassetat econòmica és la carencia o falta de recursos o béns en relació amb les necessitats de les persones. És universal i relativa

Escassetat física i l'econòmica

L'escassetat econòmica és la carència de recursos en relació a les necessitats de les persones

No confondre amb pobresa (escassetat de recursos)

- La pobresa afecta a una part de la població, però l'escassetat econòmica és **universal**: **afecta a totes les persones, tot i que de manera diferent (és relativa)**

Si guanyares 1 milió d'euros... tindries escassetat econòmica?

Les persones tenim necessitats

Necessitat: desig d'obtenir quelcom que ens manca

Les necessitats són il·limitades

Les nostres necessitats poden ser:

- **Primàries** (*bàsiques per a viure, imprescindibles*)
- **Secundàries** (*ens permeten incrementar el benestar*)

Necessitats primàries i secundàries

Piràmide de Maslow

La piràmide de Mashllow



L'escala de les necessitats de Maslow es descriu sovint com una piràmide que consta de cinc nivells. La idea bàsica d'aquesta jerarquia és que les necessitats més altes ocupen la nostra atenció sol quan s'han satisfet les necessitats inferiors de la piràmide. És a dir, fins que no cobreixo una necessitat d'un nivell inferior, no sentiré les necessitats del següent nivell.

Com satisfem les nostres necessitats?

- **Béns** (*tangibles*)

Alimentació, roba, mòbils...

- **Serveis** (*intangibles*)

Educació, xarxes socials, perruqueria, agències de turisme...



- 1. Què és l'economia?**
2. La necessitat d'escollir
3. L'estudi de l'economia

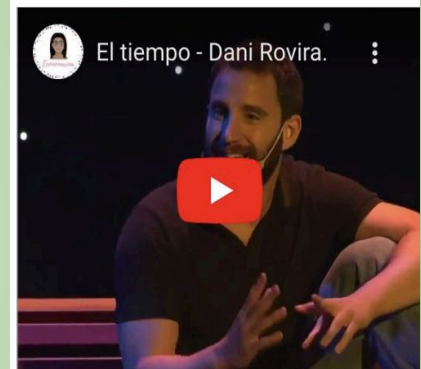
https://www.idealista.com/news/deco/casas-de-famosos/2023/09/12/807985-leo-messi-se-compra-un-a-mansion-de-10-8-millones-de-dolares-en-florida#at_medium=email&at_emailtype=retention&at_campaign=1062&at_creation=news_weekly_20230915&at_send_date=20230915&at_link=m-7-imagen_d_estacada-node-807985&at_recipient_id=724757222&at_recipient_list=3&utm_medium=email&utm_campaign=1062&utm_term=m-7-imagen_destacada-node-807985

ACTIVITAT 1. ELS RECURSOS ESCASSOS.

3. L'estudi de l'economia

Per a reflexionar sobre un dels recursos escassos dels quals disposem, mira el següent vídeo de Dani Rovira:

<https://www.youtube.com/watch?v=b5bAUn0I3u4>



A) Quines coses diu Dani Rovira que no tindrà temps de fer?

B) Recordes alguna vegada concreta en la qual hakis volgut fer o veure alguna cosa que t'agradi, i no ho hakis pogut fer per falta de temps? El què?

C) Vaig donar 3 coses que t'agradaria fer al llarg de la teva vida, però que no et podria donar temps a fer-les completament.

D) Creus que Ibai o Bad Bunny



seves necessitats al llarg de la seva vida? Per què?

El cost d'oportunitat

- Els recursos o factors productius són ESCASSOS i les necessitats IL·LIMITADES això implica que hem de valorar i decidir quins recursos utilitzar i quines necessitats
- ÉS EL VALOR, MESURAT EN DINERS O EN UNA ALTRA VARIABLE, D'ALLÒ A QUÈ ES RENUNCIA CADA VEGADA QUE ES PREN UNA DECISIÓ

Exemple de cost d'oportunitat

ACTIVIDAD RESUELTA 1. El paradigma del McChurry.

Tu amigo Borja Mari te propone un plan de ir al cine y luego a tomar un helado McChurry en el centro comercial por unos 10€. El problema es que tienes que hacer un importante trabajo de Economía, cuya fecha límite es ese mismo día. Borja Mari te jura por Snoopy que si no vas con él se enfada contigo. ¿Cuál es el coste de oportunidad de irte con Borja Mari?



Como hemos visto, el coste de oportunidad es aquello a lo que renunciamos cuando tomamos una decisión. Debemos tener en cuenta tanto los costes monetarios (dinero a pagar) como los invisibles (tiempo que perdemos que nos impide hacer otra cosa o dinero que dejaría de ganar en ese tiempo).

Si decides ir con Borja Mari no solo te gastarás 10€ (coste monetario de ir al cine), sino que estás renunciando a hacer el trabajo de Economía. De manera que el coste de oportunidad de ir con él son los 10€ que te vas a gastar y, ADEMÁS, vas a tener un 0 y te voy a catear (coste invisible).

Si decides estudiar no tendrás ningún coste monetario, pero si uno invisible: Borja Mari se enfadará contigo. Tranquilo, lo superarás.



En definitiva, podemos aplicar la frase "el que algo quiere, algo le cuesta", cada vez que tomamos una decisión estamos renunciando a las alternativas no elegidas.



Activitat cost d'oportunitat

Donades les següents decisions, descriu per a cadascuna el cost d'oportunitat associat.

- a) Seguir els teus estudis en finalitzar l'ESO.
- b) Treballar per compte propi.
- c) Estalviar.

Solució cost oportunitat

- a) En continuar estudiant en finalitzar l'ESO, tries continuar formant-te i qualificant-te per a incrementar la teva capacitat professional i poder optar a millors feines i, amb això, a un millor sou. El cost d'oportunitat és el repte d'aconseguir la independència econòmica ja a partir dels 16 anys en comptes d'esperar a concloure els teus estudis.
- b) Treballar per compte propi suposa marcar-se un mateix els seus propis objectius econòmics pel que fa a temps de treball, metes i sou a guanyar. El cost d'oportunitat és l'estabilitat laboral que sol aconseguir-se quan es treballa per a uns altres sense assumir tants riscos ni preocupacions com quan un és el seu propi cap.
- c) Quan estalviem entenem que ens compensarà consumir en el futur, de tal forma que renunciem a fer-ho en el present. El cost d'oportunitat és el que podríem consumir o gaudir ja en aquest moment si és que decidim gastar els diners en comptes d'estalviar-los.



1. Què és l'economia?
2. La necessitat d'escollir
3. **L'estudi de l'economia**

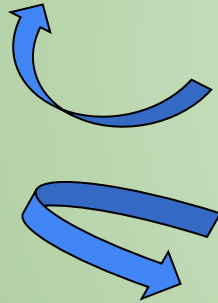
Mètode científic:

Ús de models que simplifiquen la realitat

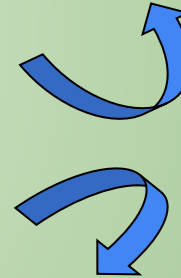
Perspectives d'estudi:

MACROECONOMIA (Comportament global)

MICROECONOMIA (Comportament individual)



Estudi de l'economia



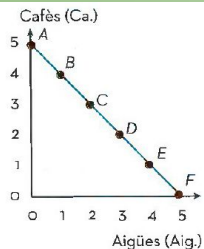
Segons la seva finalitat distingim entri:

Economia POSITIVA ("Com són" les coses; no hi ha judicis de valor)

Economia NORMATIVA ("Com haurien de ser" les coses; hi ha judicis de valor)

El model econòmic

És una representació gràfica simplificada de la realitat que il·lustra o prediu el comportament d'una realitat molt més complexa. Exemple la FPP (Frontera de Possibilitats de Producció)



	(Ca.)	(Aig.)
Punt A	5	0
Punt B	4	1
Punt C	3	2
Punt D	2	3
Punt E	1	4
Punt F	0	5

Figura 1.2. Model econòmic del cost d'oportunitat. Una alumna disposa de 5 € de pressupost setmanal que pot gastar en cafès (1 €) o aigües (1 €) a la cafeteria del seu institut. Més cafès suposa poder comprar menys aigües, i viceversa. Malgrat que aquest model s'ha formulat per descriure el comportament d'una sola persona, és un model similar al que s'utilitza per descriure la manera com els països prenen les seves decisions en termes de cost d'oportunitat, fet que suposa parlar de milions de persones.

L'economia és tan complexa com ho és el conjunt de les decisions de milions de persones agrupades en famílies, empreses i governs. Per entendre-les, els economistes usen l'anomenat **mètode científic**: analitzar de manera racional el passat per predir el futur mitjançant tècniques matemàtiques i estadístiques.

Per simplificar l'exposició de l'anàlisi o la predicció de les qüestions econòmiques, és freqüent l'ús de gràfiques, anomenades *models econòmics*.

Un **model econòmic** és una representació gràfica simplificada que il·lustra o prediu el comportament d'una realitat molt més complexa.

Les representacions gràfiques no permeten representar un gran nombre de variables. A la pràctica, per a una major claredat, l'habitual és il·lustrar el comportament de dues variables tot suposant que la resta romanen constants (Fig. 1.2).

De la mateixa manera, i com passa en altres disciplines, dividim l'economia per facilitar-ne l'estudi. Hi ha dos grans criteris per classificar l'estudi de l'economia: d'una banda, en funció d'allò que estudia (*microeconomia i macroeconomia*); d'altra banda, segons la finalitat de l'estudi (*economia positiva i economia normativa*).

Microeconomia i Macroeconomia

Microeconomia: se centra en estudiar el comportament **individual** de les famílies, empreses i sector públic i en com es relacionen entre ells.

Macroeconomia: estudia el comportament **global de l'economia** com a resultat de la interacció entre els agents econòmics. Exemples: estudi del nivell general dels preus, taxa d'ocupació, les exportacions...

EXEMPLE

Si augmenten l'impost sobre la renda, quan ho analitzem les seves repercussions a nivell de país, estem parlant de macroeconomia.

Quan ho analitzem les seves repercussions a nivell individual, és microeconomia.

Com es pot veure la microeconomia i la macroeconomia està interrelacionada, però es dediquen a estudiar problemes diferents, i per tant utilitzem instruments i models econòmics diferents.

Microeconomia			Macroeconomia		
Metge especialista (parts separades)			Metge de família (organisme en el seu conjunt)		
Otorrinolaringòleg	Traumatòleg	Cardiòleg	Pols	Tensió	Temperatura

Economia positiva vs economia normativa

Economia positiva:

Es refereix a “com són les coses” , el que és, descripció de la realitat econòmica. Ex. els preus han pujat 10%

El tipus d'interès ha pujat fins el 4,5%

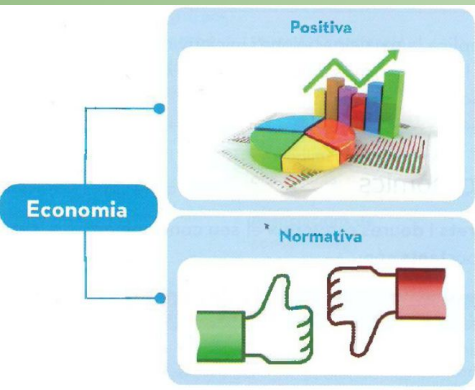
Economia normativa: S'ocupa dels valors, “com haurien de ser les coses”.

Exemple: El PP diu que no s'han d'intervindre els preus.

El PSOE diu que treure l'IVA dels aliments bàsics degut a la inflació

Micro o macroeconomia?

- | | |
|---|---------------|
| 1. Les pujades i baixades del nivell general de preus | MACROECONOMIA |
| 2. El consum de les famílies | MICROECONOMIA |
| 3. Les xifres de desocupació i ocupació | MACROECONOMIA |
| 4. La decisió d'una empresa de pujar o baixar el preu dels seus productes | MICROECONOMIA |



Economia positiva i economia normativa

- **Economia positiva**: es limita a descriure la realitat del que succeeix, ***“com són les coses”***

Exemples: xifra de vendes, salaris, producció, preus...

- **Economia normativa**: Teories, opinions o previsions que es generen a partir de les dades de l'economia positiva, ***“com haurien de ser”***. És molt subjectiva

Exemples: Abaixar els impostos, reduir subvencions, apujar pensions...

Economia positiva o normativa?

1. La desocupació ha disminuït en 100.000 persones al setembre

POSITIVA

2. Augmenten un 10% les vendes de cotxes de segona mà

POSITIVA

3. El govern congela el salari als funcionaris per controlar la despesa

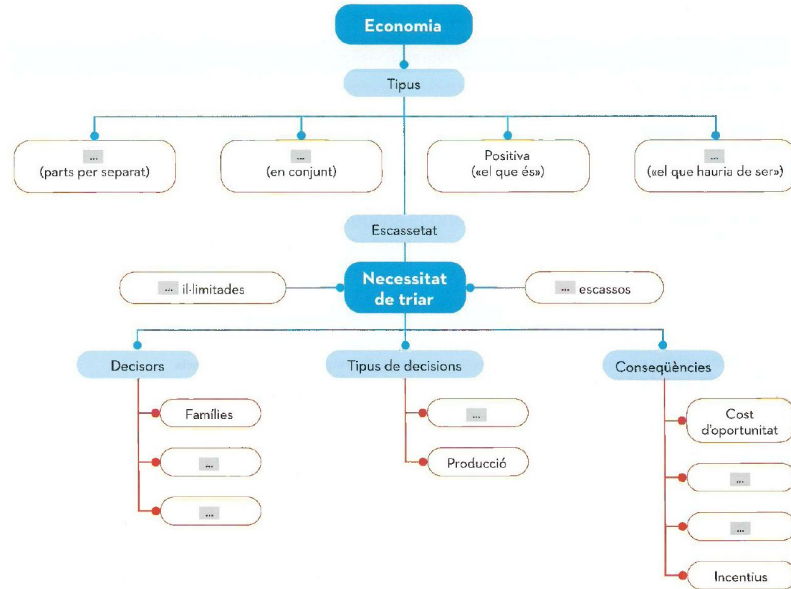
NORMATIVA

4. La Generalitat apujarà els impostos del tabac i l'alcohol

NORMATIVA

Mapa conceptual

Completa al teu quadern el mapa conceptual amb alguns dels continguts clau del tema i, a partir d'aquí, fes un **mapa mental** sobre el que has après en aquesta unitat.



Els agents econòmics

- Les empreses produeixen o distribució de béns i serveis que demanden els consumidors per satisfer les necessitats.
- Les famílies que compren els béns i serveis per satisfer les seves necessitats segons els seus ingressos o poder adquisitiu, segons gustos o preferències..
- L'Estat (central, autonòmic i ajuntaments) que ofereix i demanda béns i serveis.
- Exemple: L'Estat ofereix el servei educació i actua com a comprador quan comprar folis, bolis....

Activitat econòmica.

Segur que has sentit parlar d'activitat física, escolar o extraescolar. Qualsevol activitat implica realitzar unes actuacions o processos per aconseguir un objectiu.

DEF Activitat econòmica: és el conjunt de processos relacionats amb l'obtenció de productes, béns o serveis, que tenen per objectiu satisfer les necessitats i desitjos de la societat.

Les activitats econòmiques fonamentals són el consum(famílies), la distribució (Composar els béns produïts a disposició dels consumidors) i la producció(empreses).

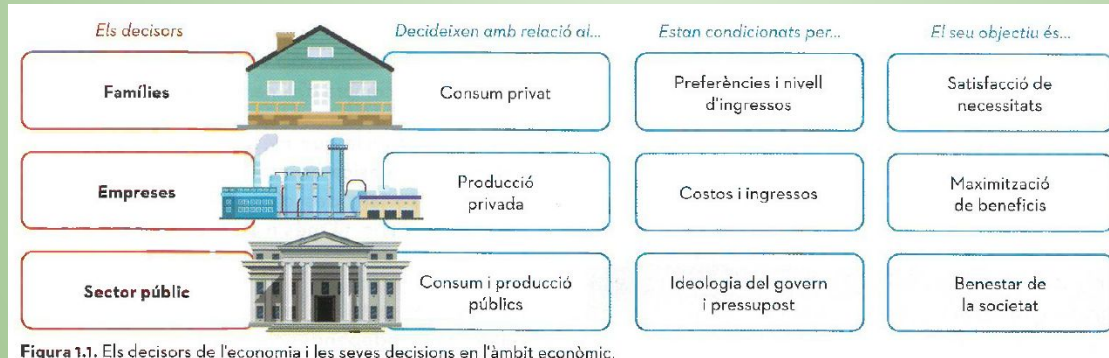


Figura 1.1. Els decisors de l'economia i les seves decisions en l'àmbit econòmic.

Exemple

El diumenge estem a casa i demanem una pizza per sopar a telepizza.

Quines activitats econòmiques es produeixen?

Telepiza fa l'activitat econòmica de produir la pizza.

Globo fa l'activitat econòmica de distribuir (ens porta la pizza desde Telepizza a Casa)

Nosaltres fem l'activitat econòmica de consumir

Els factors de producció

Els **recursos productius** o **factors producció** són els elements bàsics que s'empren en la producció i la distribució de béns i serveis.

Classificació dels factors producció:

- **Recursos naturals (terra):** Provenen de la natura. (recursos minerals o del mar)
- **Factors treball:** És tota activitat humana remunerada, física o intel·lectual que intervé en el procés productiu.
- **Béns de capital:** Són béns que són titularitat de l'empresa i que es divideixen en dos grans grups: els diners i els elements físics o equips que s'utilitzen en la producció i la distribució dels béns i els serveis (exemple: edificis, maquinària, mobiliari, ordinadors...

La combinació dels recursos productius.

Tots els països disposen d'una determinada dotació de recursos productius (recursos naturals, treball i capital), però quina quantitat de béns i serveis són capaços de produir amb aquests recursos? I, encara que sigui així, depèn tot de la quantitat de recursos? De fet, és tan important la quantitat de recursos com la manera de combinar-los. Aquesta combinació dels recursos productius, és a dir, el mètode de producció emprat, es coneix amb el nom de **tecnologia**.

La **tecnologia** és la manera com es combinen els diferents recursos productius per tal d'obtenir un bé o servei.

El pagament dels factors de producció

Els factors de producció pertanyen a les persones, i aquestes els venen o els lloguen a les empreses a canvi d'un pagament anomenat *renda*.

La **renda** representa el valor o el preu que es paga per la utilització d'un recurs productiu en un període de temps determinat.

El pagament dels factors de producció

La renda rep diferents noms en funció del recurs productiu que la generi: **salari** (si prové del treball), **lloguer** (si prové dels recursos naturals) i **interès** (si el seu origen és el capital).

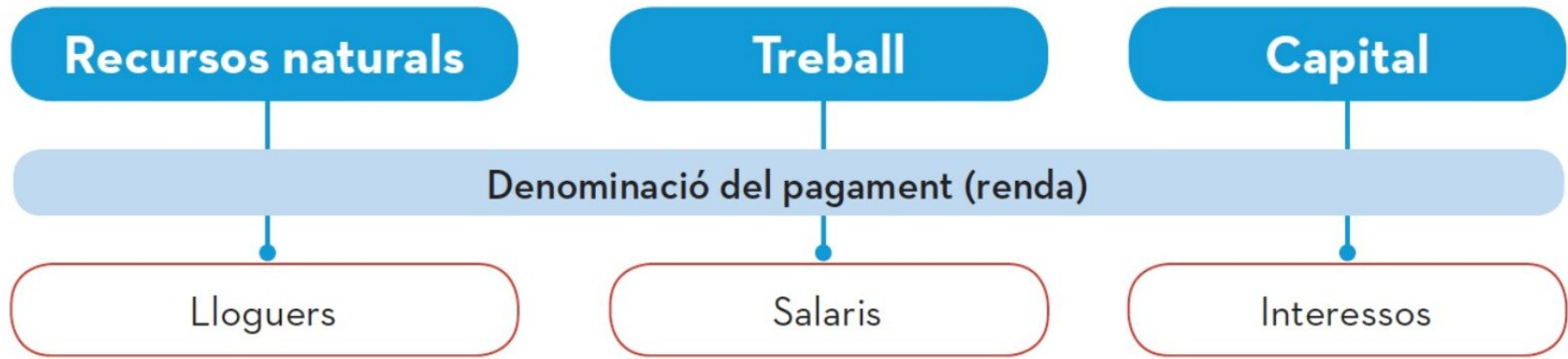
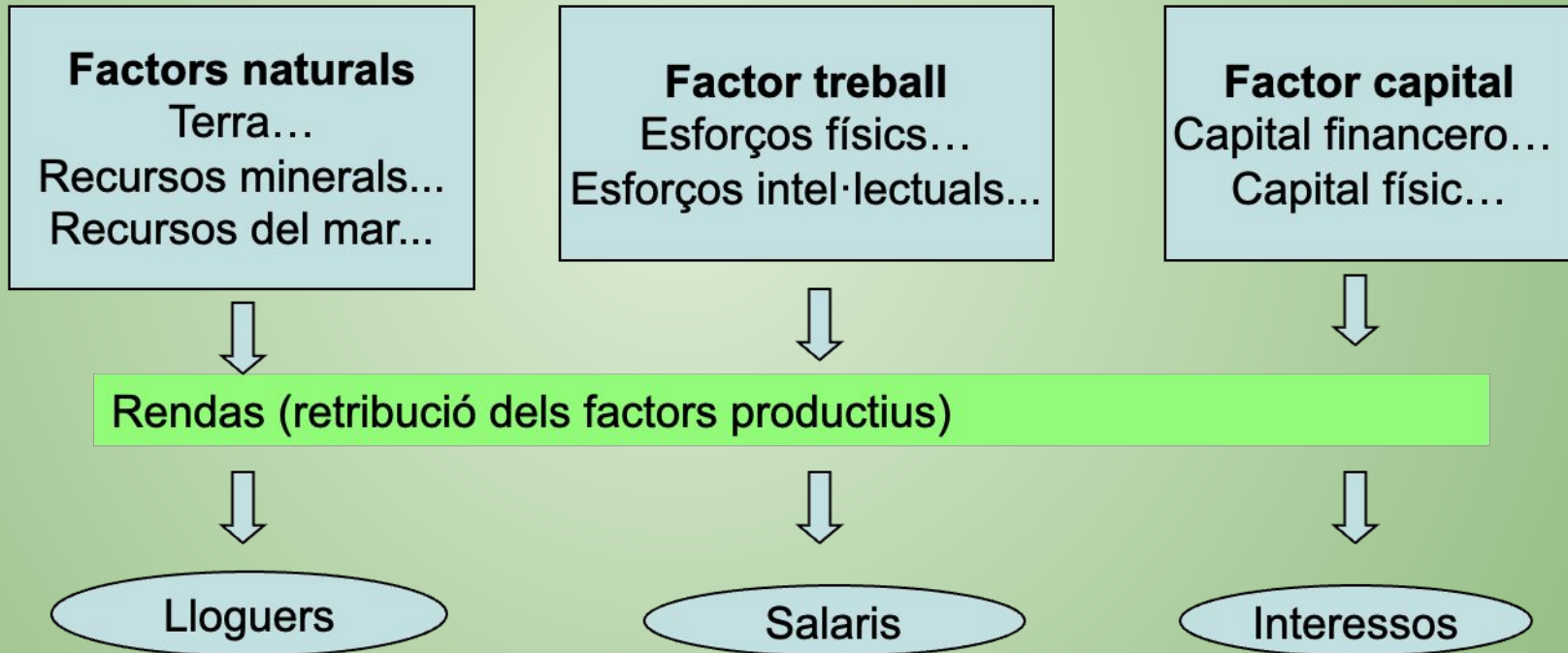


Figura 2.2. Diferents denominacions per al pagament dels recursos productius.

Els factors de producció (resum)

La **tecnologia** és la manera com es combinen els diferents recursos productius disponibles per tal d'obtenir un bé o servei.



Mercats, empreses i famílies

4.2. Els sistemes econòmics



ELS SISTEMES ECONÒMICS

És la manera com les societats s'organitzen per satisfer les seves necessitats il·limitades amb els recursos escassos de que disposa.

Tot sistema econòmic ha de respondre a les preguntes següents:

Què produir? En quina quantitat?

Com ho farem? amb quina tecnologia

Per a qui?

Al llarg de la història ha anat evolucionant des de l'esclavatge, feudalisme, ... fins el segle XX i XXI

que els sistemes econòmics predominants són:

El capitalisme, el comunisme o socialisme i economia mixta

EL SISTEMA ECONÒMIC CAPITALISTA

Per ex Estats Units

Mitjans de producció són propietat privada.

I produeixen els béns i serveis que són rendibles (en castellà rentable) amb la tecnologia més eficient tècnica i econòmica.

Per a aquelles persones que puguin pagar el preu de producte o serveis.

EL SISTEMA ECONÒMIC comunista o socialista

Ex. Rússia , Cuba...

Mitjans de producció són propietat de l'Estat, de tots.

I produeixen els béns i serveis que es consideren necessaris per tota la població que en té els béns i serveis bàsics

EL SISTEMA ECONÒMIC MIXT

Ex. Espanya

Hi ha propietat privada i el preu marca l'oferta i demanda de la majoria de béns i serveis;

però hi ha uns béns i serveis bàsic com l'educació i la sanitat que es consideren essencial i l'Estat els proveeix perquè sinó el mercat en faria pocs i molta població no podria accedir-hi

Això es coneix com Estat de Benestar.

Mercats, empreses i famílies



Figura 3.5. Alguna vegada has intercanviat cromos? Els mercats formen part de la nostra vida, però no tots necessiten diners per funcionar.

Mercats, empreses i famílies

A la immensa majoria dels països, les famílies, les empreses i el sector públic es relacionen per mitjà de mercats, on compradors i venedors es posen d'acord per intercanviar béns i serveis.

El mercat és el conjunt d'activitats de compravenda d'un determinat bé o servei realitzades per venedors i compradors.



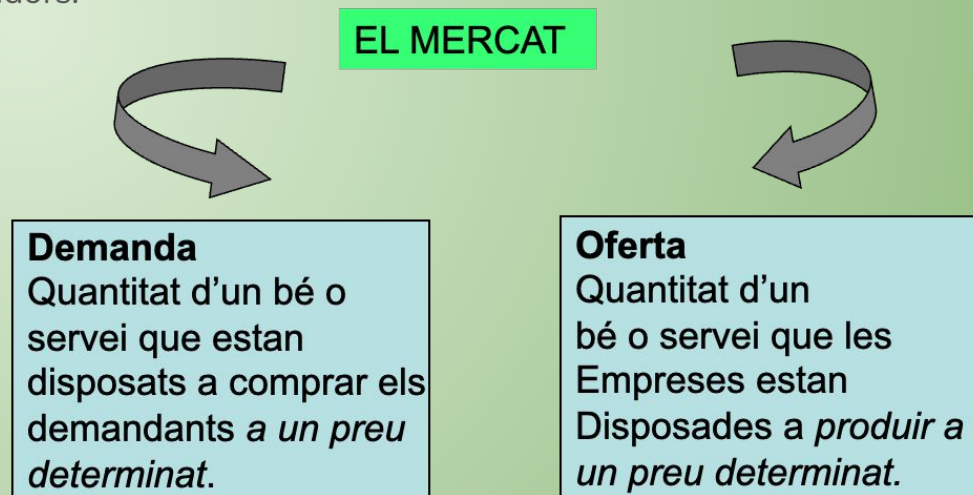
Figura 3.4. Elements dels mercats. La majoria dels venedors són empreses i la majoria dels compradors són consumidors agrupats en famílies.

Mercats, empreses i famílies

4.1. La demanda i l'oferta

Des d'un punt de vista econòmic, hi ha demanda quan hom desitja comprar un bé o un servei determinat, i oferta quan hom desitja vendre. Són la cara i la creu de la mateixa moneda: el mercat. Representen visions contraposades:

- La demanda representa la perspectiva dels consumidors.
- L'oferta representa la perspectiva de les empreses.



1. Mercats, empreses i famílies

El **mercat** és el conjunt d'activitats de compravenda d'un determinat bé o servei realitzades per venedors i compradors.

El mercat potser un lloc físic o no. Ex. Venda online

Demanda

Quantitat d'un bé o servei que estan disposats a comprar els demandants *a un preu determinat*.

Oferta

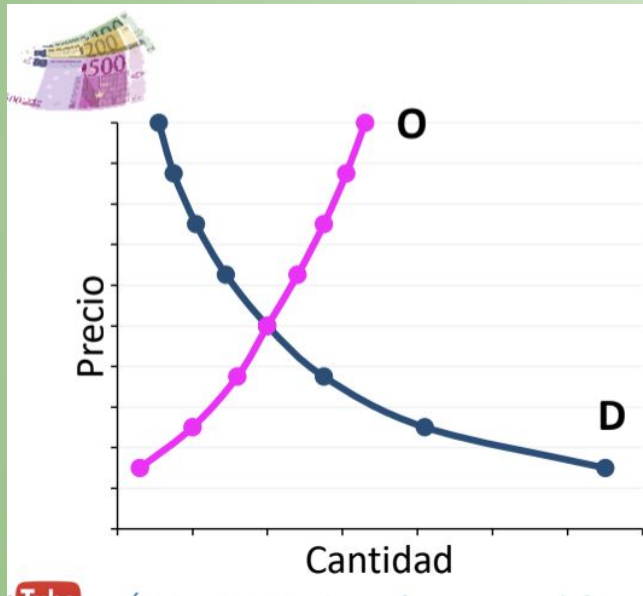
Quantitat d'un bé o servei que les Empreses estan Disposades a *produir a un preu determinat*.

Llei de l'oferta i la demanda

- ✓ Consumidors: A major preu, menor demanda (i viceversa)
- ✓ Empreses: A major preu major oferta (i viceversa)
- ✓ Comprat: Els excessos d'oferta o demanda tendeixen a desaparèixer amb els ajustos a l'alça o a la baixa dels preus del mercat

Mercats, empreses i famílies

4.3. La llei de l'oferta i de la demanda



El modelo de oferta y demanda permite entender por qué los precios suben o bajan. Para ello necesitamos conocer 5 claves:



La curva de demanda.

La curva de oferta.

Los factores que afectan a la oferta y a la demanda.

El equilibrio de mercado.

Cómo varía el equilibrio de mercado cuando las curvas de oferta y/o demanda se desplazan.

Mercats, empreses i famílies

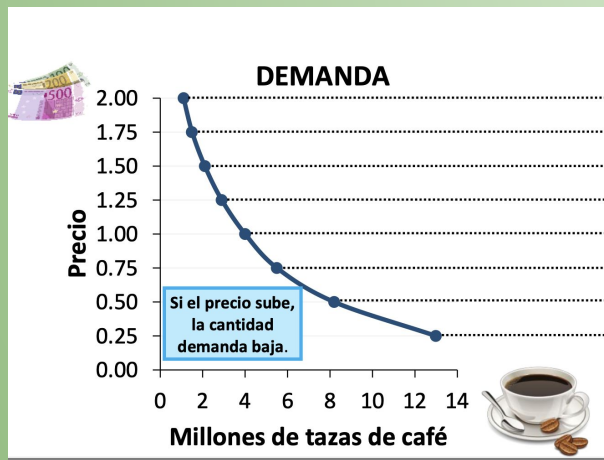
LA DEMANDA

LA **DEMANDA D'UN BÉ** és la quantitat d'aquest bé que estan disposats a adquirir els demandants a un preu determinat. Ha de quedar clar que **DEMANDA** és la intenció de comprar a un preu determinat.

Exemple:

LA **CORBA DE DEMANDA** és la representació gràfica de les diferents quantitats de cafè demandades pels consumidors per a cada preu.

LA **TAULA DE DEMANDA** ens mostrarà quanta quantitat de cafè prendran els espanyols per a cada preu del cafè.



Precio del café (€)	Cantidad de café demandado (millones)
2,00	1,1
1,75	1,5
1,50	2,1
1,25	2,9
1,00	4
0,75	5,5
0,50	8,2
0,25	13

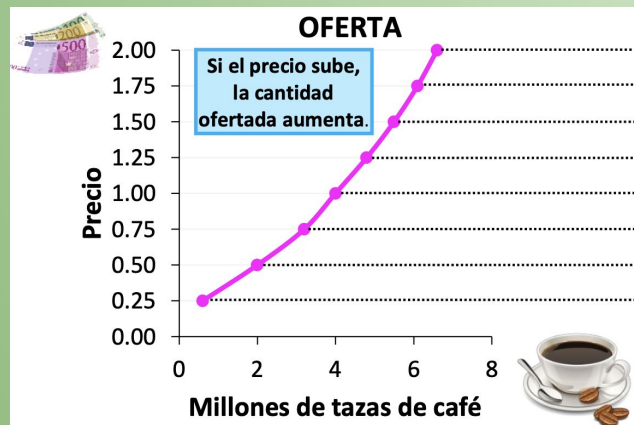
Mercats, empreses i famílies

L'OFERTA

L'OFERTA D'UN BEN expressa el comportament dels venedors. És la quantitat del mateix que les empreses desitgen vendre en el mercat a un preu determinat. Ha de quedar clar que OFERTA és la intenció de vendre a un preu determinat

LA CORBA D'OFERTA és la representació gràfica de les diferents quantitats d'un producte ofertes per les empreses per a cada preu.

LA TAULA D'OFERTA ens mostrarà quanta quantitat d'un producte oferiran les empreses per a cada preu.



Precio de una taza de café (€)	Cantidad de café demandado (millones de tazas)
2,00	6,6
1,75	6,1
1,50	5,5
1,25	4,8
1,00	4
0,75	3,2
0,50	2
0,25	0,6

Mercats, empreses i famílies

4.2. La llei de l'oferta i de la demanda

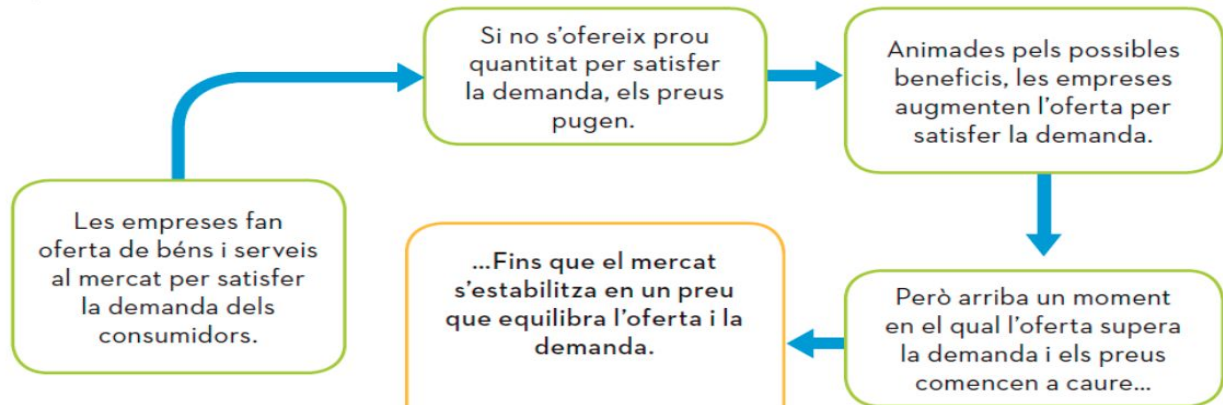
Els demandats van al mercat amb la intenció d'adquirir el bé o el servei que els interessa a canvi de diners, de manera que el preu és el principal factor per realitzar l'intercanvi. Per altra banda, els venedors, normalment empreses, ofereixen els seus productes al mercat a canvi d'un preu. Com més alt sigui el preu, més gran serà el benefici que obtenen les empreses, de manera que tindran més incentius per oferir una quantitat més gran al mercat. (*)

	Preu	Quantitat
Per als consumidors	A major preu...	menor demanda
	A menor preu...	...major demanda
Per a les empreses	A major preu...	... major oferta
	A menor preu...	... menor oferta

Si més no pel que fa a les quantitats demandades i les ofertes, ja que els consumidors i les empreses persegueixen objectius contraposats, se solen produir dues situacions de partida: l'excés de demanda o l'excés d'oferta.

4.2. La llei de l'oferta i de la demanda.
Excés de demanda i d'oferta

a) Excés de demanda:



b) Excés d'oferta:

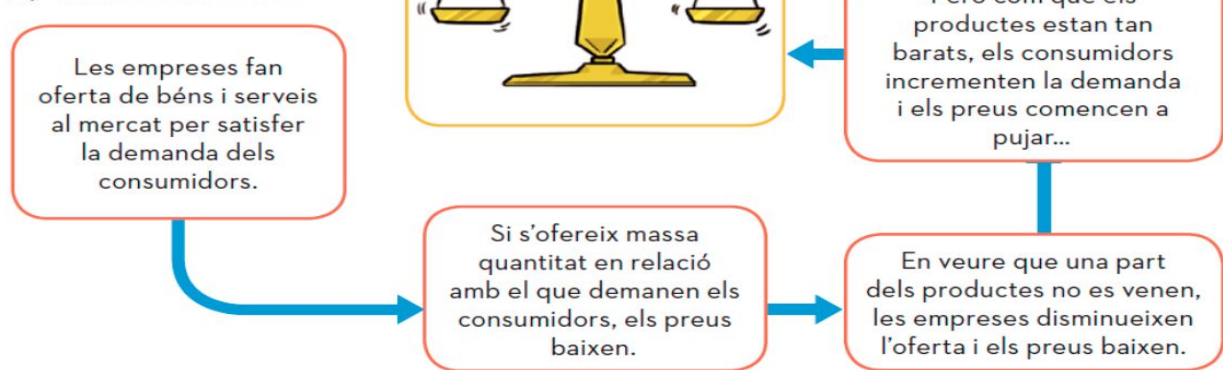
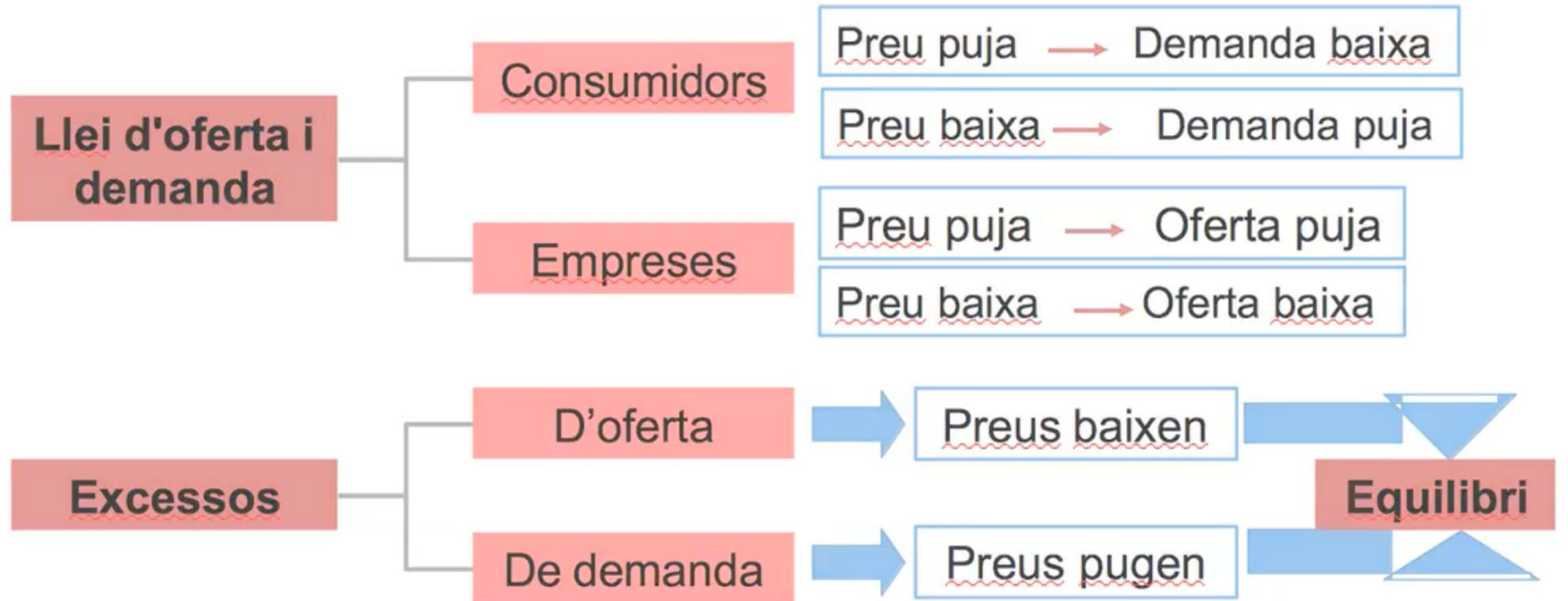


Figura 3.6. Procés d'ajust d'un mercat fins a assolir l'equilibri.

4.2. La llei de l'oferta i de la demanda. Excés de demanda i d'oferta



Activitat resolta 4

Després de consultar consumidors i empreses en relació amb les seves intencions de compra i venda de síndries al mercat de Calaf, s'ha construït la taula següent, que mostra les diferents quantitats que uns i altres estan disposats a demanar i oferir segons el preu. Per exemple, a la primera filera, a un preu de 5 €, els consumidors només estan disposats a comprar 80 síndries, mentre que, per la seva banda, les empreses estarien en condicions de fer oferta de 200 síndries a aquest preu.

- a) Dibuixa la corba de l'oferta i demanda.
- b) Descriu el comportament de consumidors i empreses a mesura que puja o baixa el preu de la síndria.
- c) A quins preus es produeix un excés de demanda?
- d) Com es comporta el mercat quan el preu de la síndria és de 4 €? I de 3 €?

Preu de la síndria	Quantitat demandada de síndries cada dia	Quantitat oferta de síndries cada dia	
5 €	80	200	
4 €	100	150	
3 €	130	130	
2 €	180	80	
1 €	250	0	

Activitat resolta 4. Solució

- a) **Describeu el comportament de consumidors i empreses a mesura que puja o baixa el preu de la síndria.**
Com més alt és el preu, menys quantitat demanen els consumidors, i viceversa. Per la seva banda, les empreses fan oferta d'una quantitat més gran com més alt és el preu, i viceversa.
- a) **A quins preus es produeix un excés de demanda?**
L'excés de demanda es produeix quan la quantitat que demanen els consumidors és superior a la quantitat oferta per les empreses, de manera que es produeix quan la síndria val 1 € o 2 €.

Preu de la síndria	Quantitat demandada de síndries cada dia	Quantitat oferta de síndries cada dia	
5 €	80	200	Excés d'oferta
4 €	100	150	
3 €	130	130	
2 €	180	80	Excés de demanda
1 €	250	0	

- c) Com es comporta el mercat quan el preu de la síndria és de 4 €? I de 3 €?

A 4 € la situació és d'excés d'oferta, de manera que les empreses hauran d'abaixar el preu per vendre els excedents. A 3 € coincideixen els plans dels consumidors i les empreses, així que aquest serà el preu d'intercanvi o d'equilibri.

Exercicis Mercat, empreses i família

Exercici 8. En relació amb l'Activitat resolta 4:

- a) A quins preus hi ha un excés d'oferta? Per qué?
- b) Com es comporta el mercat quan el preu de la síndria és de 2 €?

Exercici 9. Consultats consumidors i empreses sobre les intencions de compra i venda de formatges al mercat de Calaf, s'ha construït la taula següent, que expressa les diferents quantitats que uns i altres estan disposats a demanar i oferir segons el preu:

Preu (€)	Quantitat demandada per dia	Quantitat oferta per dia
5	150	35
10	125	70
15	100	100
20	75	130
25	50	160

A partir d'aquestes dades, contesta a les preguntes següents:

- a) Descriu el comportament de consumidors i empreses a mesura que puja o baixa el preu del formatge.
- b) A quins preus té lloc l'excés de demanda? I l'excés d'oferta?
- c) Com es comporta el mercat quan el preu del formatge és de 20 €? I quan és de 10 €? I en cas que sigui de 15 €?
- d) Indica, per a cada preu, la situació en què es troba el mercat: excés de demanda, equilibri o excés d'oferta.

Exercicis Mercat, empreses i família

Exercici 10: Com es comporten consumidors i empreses en una situació d'excés d'oferta? I en una situació d'excés de demanda?

Exercici 11: Pel que fa a l'oferta i la demanda, quan arriba al mercat un cert equilibri?

Mercats, empreses i famílies

4.3. El flux circular de la renda

Segons què s'hi intercanviï, hi ha dos grans tipus de mercats:

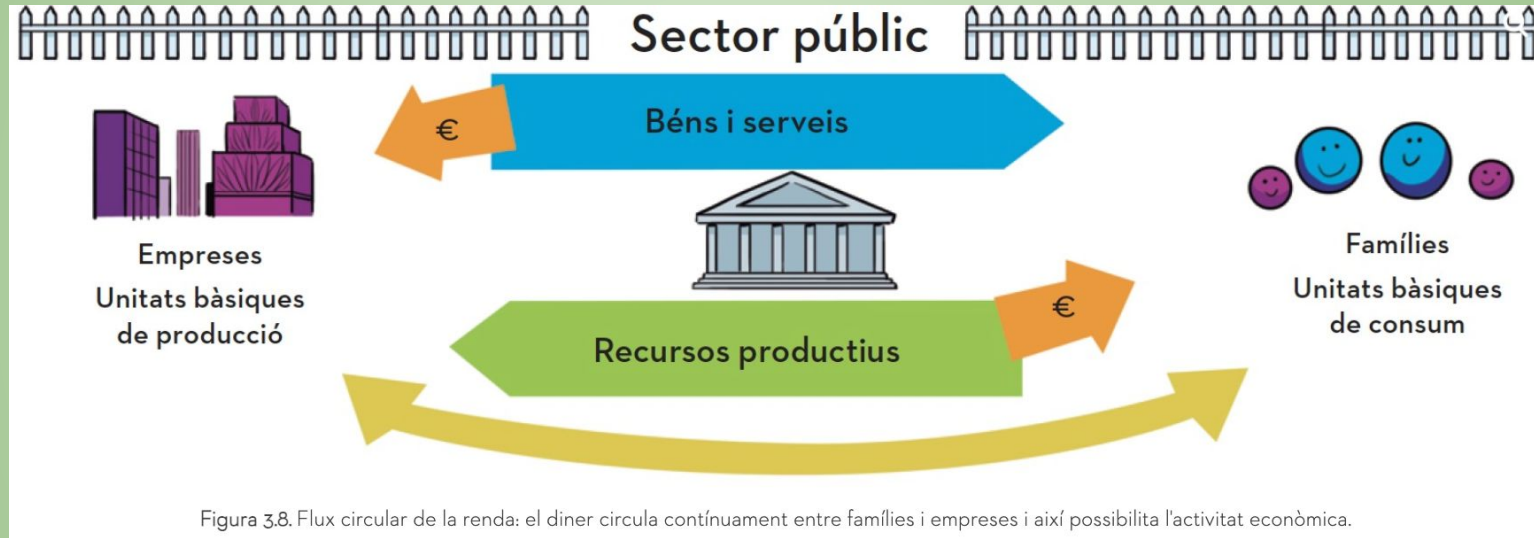
- El **mercat de béns i serveis**. Les empreses, a canvi d'un preu, proporcionen a les famílies els béns i els serveis que demanen.
- El **mercat de recursos productius**. Les famílies, generalment a canvi d'un salari i interessos, aporten el treball i el capital que les empreses demanen.

La relació que s'estableix entre famílies i empreses és **circular**: els diners que cobren els consumidors pel treball que fan a les empreses, o els diners que els donen en préstec, retornen posteriorment a les empreses quan les famílies compren els béns i els serveis que necessiten. Per tal que tot funcioni amb normalitat, el sector públic fixa les normes i vigila el seu compliment (Fig. 3.8).

El flux circular de la renda és el conjunt de relacions que caracteritza l'intercanvi de béns i rendes entre famílies i empreses per mitjà dels mercats i sota la regulació del sector públic.

Mercats, empreses i famílies

4.3. El flux circular de la renda



Reflexió:

Quin ha de ser el grau d'intervenció del sector públic?

Aquest és un dels debats econòmics més antics i polèmics. Davant aquells qui opinen que el sector públic hauria d'intervenir com menys millor en els afers dels particulars (empreses i famílies), se situen aquells qui creuen que l'Estat ha d'actuar per corregir els abusos o les desigualtats.

Activitat resolta pàg 15

Exercicis Mercat, empreses i família

Exercici 12: Descriu amb les teves paraules el flux circular de la renda.

Exercici 13: Com penses que afecta la desocupació al flux circular de la renda? Raona la teva resposta.

Exercici 14: Identifica si les mesures següents impliquen més o menys intervenció en l'economia per part del sector públic:

- a) L'establiment d'un preu màxim per al pa.
- b) La reducció dels requisits per obrir un estanc.
- c) La reducció dels impostos sobre l'alcohol.
- d) L'augment del volum d'obres públiques.
- e) L'incentiu a la compra de tractors.
- f) La supressió de les ajudes per a l'adquisició d'habitatge.
- g) Rebaixar l'educació obligatòria fins als 14 anys.
- h) Cobrar una nova taxa als cotxes per reduir la contaminació.

LES FALLADES DEL MERCAT

Com a resultat de l'anterior, en una economia que s'organitza per mecanismes de mercat, es generen situacions i processos que aconsegueixen aquests resultats:

L'intercanvi és positiu per a totes les parts implicades.	Si venc el que no necessito, obtinc diners a canvi. Si compro el que necessito, augmento el meu benestar. Però, a més, si m'especialitzo a produir el que millor sé fer, seré més productiu i guanyaré més diners. Això és possible gràcies al mercat (perquè hi puc intercanviar el fruit del meu treball amb altres «especialistes») i als diners (perquè es tracta d'un mitjà de pagament o cobrament acceptat per tots).
Els mercats tendeixen a l'equilibri.	Els compradors i els venedors negocien fins a arribar a un acord sobre el preu de mercat, així com sobre la quantitat produïda i venuda.
Els mercats aconsegueixen un ús òptim dels recursos.	Les empreses utilitzen de la millor manera possible els recursos productius per a incrementar els seus beneficis. Al mateix temps, les famílies procuren obtenir el màxim partit dels diners disponibles per a comprar els béns i serveis que necessiten.
Quan els mercats fallen, el sector públic pot ajudar.	A vegades, el mecanisme de mercat origina resultats no desitjats. En aquests casos, el sector públic intervé per a millorar la solució de mercat.

■ Què fer quan el mercat falla?

Encara que el mercat ha demostrat ser un mecanisme molt eficaç per a coordinar les decisions dels agents econòmics, a vegades no genera els resultats desitjats per la societat:

- El mercat no genera béns que no siguin rendibles, fins i tot encara que siguin necessaris.
- Moltes activitats econòmiques generen efectes negatius sobre la societat o el medi ambient sense que hi hagi compensació per això.
- Els mercats generen una distribució de la renda molt desigual.
- Les economies entren en crisi cada cert temps amb tot el que això suposa en pèrdua de llocs de treball i descens de l'activitat econòmica.

En les situacions descrites, el sector públic intervé en l'economia assegurant la producció de béns i serveis necessaris per a la societat (educació pública, policia, justícia...), intentant reduir l'impacte de les crisis econòmiques (ajudes a les persones, subvencions a les empreses...) i actuant contra la pobresa (redistribució d'impostos, cobertura sanitària universal...).

Fallades del mercat	Intervenció del sector públic
La falta de béns no rendibles per necessaris que siguin.	Subministrament d'educació pública, policia, justícia...
Moltes activitats generen efectes negatius sense compensació, com la contaminació.	Foment d'energies netes, multes a les empreses contaminants...
La generació de rendes molt desiguals.	Redistribució de rendes via impostos, cobertura sanitària universal...
Les economies entren en crisi cada cert temps.	Ajudes a les persones, subvencions a les empreses...

ACTIVITAT LES FALLADES DEL MERCAT

A la història següent poden veure's les principals fallades del mecanisme de mercat, i com actua el sector públic per a millorar el resultat econòmic.

La Naima estudia en un **institut públic**. Camina de tornada a casa seva pel **parc**, deixant enrere el **soroll i el fum** que formen tants cotxes amuntegats a la sortida del centre, mentre alguns companys esperen a la parada de l'autobús.

De tota manera, a casa la Naima **mai hi va haver diners** per a anar amb **cotxe** als llocs, i menys ara, que han acomiadat la seva mare per culpa de la **crisi**. Si hi ha sort, trobarà feina abans que se li acabin els **diners de l'atur**.

Solució:

1

Moltes famílies no podrien permetre's enviar els seus fills a l'institut si haguessin de pagar el cost de més de 8000 € anuals per alumne que li costa al sector públic.

2

Seria molt difícil cobrar a la gent per usar carrers o parcs, i per això és el sector públic qui els construeix i els posa a la disposició de tota la població.

3

Els cotxes contaminen l'aire que respiren totes les persones, incloses les que es mouen a peu. Per això, es creen normes que busquen reduir l'ús del cotxe, i es potencien formes menys contaminants de moure's, com el transport públic.

4

Fins i tot dins d'un mateix institut, es pot apreciar la desigualtat econòmica en fets com que hi ha famílies amb dos cotxes cars i d'altres sense cap cotxe.

5

Les persones més perjudicades per les crisis econòmiques són aquelles que perden la seva ocupació. En aquests casos, existeix la prestació per desocupació, que permet rebre pagaments durant alguns mesos mentre

Activitats: Les fallades del mercat

3. En quina mena de fallada del mercat enquadriaries aquests fenòmens?
- a) L'existència de dues empreses que controlen el mercat mundial de refrescos de cola.
 - b) Que hi hagi crisi econòmica cada cert temps.
 - c) Que l'1 % de la població mundial acumuli el 82 % de la riquesa.
 - d) L'escassetat d'enllumenat públic en zones rurals.
 - e) L'existència d'illes de plàstic de la mida d'Europa enmig dels oceans.

EFICIÈNCIA VERSUS EQUITAT

Eficiència: fer una tasca de la millor manera possible, amb el mínim de recursos. millor aprofitament dels recursos disponibles

Eficaç: fer la tasca.

Equitat: Situació justa, en què tothom rep el que mereix. Distribució igualitària d'aquests recursos

<https://www.youtube.com/watch?v=zSENGsT3dyU>

Activitat: Eficiència versus equitat

Llegeix amb atenció les següents mesures adoptades pel sector públic:

- Actualització de les pensions.
- Pujada d'impostos als salaris alts.
- Construcció de carreteres en el món rural.
- Places d'aparcament per a minusvàlids.

Explica en cada cas com promouen aquestes mesures proposades una major equitat social i si poden comportar menor eficiència productiva.

Tema 2 llibre

Activitat empresarial i sectors productius

Eficiència tècnica i eficiència econòmica

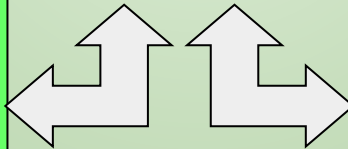
La **tecnologia** és la forma en la qual es combinen els diferents recursos productius disponibles per obtenir un bé o servei.



Les empreses busquen les tecnologies més **eficients**

1. Eficiència tècnica

- 1. S'usa el menor nombre de factors per produir el màxim possible de output.
- 2. Menys inputs o factors productius
Igual output.
- 3. Igual inputs (recursos) i més outputs (productes i serveis)



2. Eficiència econòmica

És seleccionar la més barata de les tecnologies eficients tècnicament o, si de cas, de les disponibles.

Eficiència tècnica i l'eficiència tecnològica

Tecnologia	Treball (hores)	Capital (màquines)	Parells de sabatilles	Solució: Eficient?
Z	8	2	1.000	●
A	8	1	1.000	●
B	3	2	1.000	●

Les 3 tecnologies obtenen la mateixa quantitat de productes (100 parells de sabatilles), però la tecnologia B només necessita $3+2=5$ unitats de recursos, menys que les altres dues, per tant serà la més eficient tecnològicament

PRODUCTIVITAT D'UN FACTOR DE PRODUCCIÓ

$$\text{Productivitat factor} = \frac{\text{Producció obtinguda}}{\text{Factores utilitzats}}$$

La productivitat de un factor nos indica cuantos productos obtiene un factor productivo (un trabajador, una máquina etc.) en un tiempo determinado. La fórmula que utilizamos para calcular la productividad del factor es la siguiente.

Ejemplo: una cafetería produce 300 cafés al día con 3 trabajadores y 2 máquinas ¿cuál es la productividad del factor trabajo? ¿Y la del factor capital (máquinas)?

$$\text{Productividad factor trabajo} = \frac{300 \text{ cafés}}{3 \text{ trabajadores}} = 100 \text{ cafés por trabajador}$$

$$\text{Productividad factor capital} = \frac{300 \text{ cafés}}{2 \text{ máquinas}} = 150 \text{ cafés por máquina.}$$

El creixement econòmic

Amb els recursos productius i la tecnologia de què disposen, les societats assoleixen una determinada producció de béns i serveis. L'indicador que mesura el valor d'aquesta producció és el Producte Interior Brut.

El Producte Interior Brut (PIB) és el valor de la producció de béns i serveis d'una societat en un període de temps determinat.

La producció d'un país, i per tant el seu PIB, varia d'any en any. Per exemple, si augmenta la quantitat de recursos productius disponibles o millora la tecnologia (mitjans de producció), també poden augmentar les possibilitats de producció. Quan això succeeix parlem de creixement de l'economia, o diem que el país creix econòmicament.

El creixement econòmic és l'increment del valor de la producció de béns i serveis d'una societat en un període de temps determinat.

4. El creixement econòmic

El creixement econòmic és l'increment del valor de la producció de béns i serveis d'una societat en un període de temps determinat.

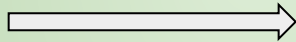


Es mesura a través de PIB



Produït per:

- Augment del nombre de factors
- Millora de la productivitat



Es pot representar a través del model de la FPP

8. Què són les possibilitats de producció? Com es relaciona aquest concepte amb la producció potencial?
9. Com s'incrementen les possibilitats de producció dels països?
10. Econolàndia és un país que esmerça tots els seus recursos disponibles en la producció de dos béns: avions i tractors. Les combinacions de producció, mesurades en unitats produïdes, són les que es mostren a la següent taula:

	A	B	C	D	E
Avions	0	1	2	3	4
Tractors	2.000	1.500	1.000	500	0

Quin és el cost d'oportunitat de produir un avió?

La taula següent mostra el treball que han fet dos flequers. La seva jornada laboral en el mes d'octubre va ser de quatre hores al dia:

OCTUBRE	Pastissos dia	Productivitat	
LLUÍSA	24 pastissos		
cARME	20 pastissos		

1. Quantes unitats suma la producció diària d'aquesta fleca?
2. Calcula la productivitat per hora de cada flequer.
3. Al novembre l'empresa va ampliar el contracte a la Lluïsa i va passar a treballar vuit hores diàries, mentre que la Carme va continuar amb la mateixa jornada de treball. Aquell mes la Lluïsa va fer 32 pastissos al dia i la Carme, 24. Fes una taula similar a l'anterior i calcula la producció i la productivitat del mes de novembre.
4. La producció del mes de novembre va créixer en relació amb la del mes d'octubre. Quina és la causa de l'augment?

17. Ordena de més a menys importants, segons el teu parer personal, les següents mesures per impulsar el creixement econòmic:

1. Impartir cursos de formació als treballadors.
2. Fomentar inversions que permetin l'obtenció o la implantació d'avenços tecnològics.
3. Signar acords amb altres països per explotar els seus recursos naturals.
4. Afavorir la immigració de mà d'obra qualificada.
5. Facilitar la creació d'empreses.

Kahoot: <https://play.kahoot.it/v2/gameblock?quizId=3c36745e-c6e8-4a22-abfa-80f36bf6a2fa>



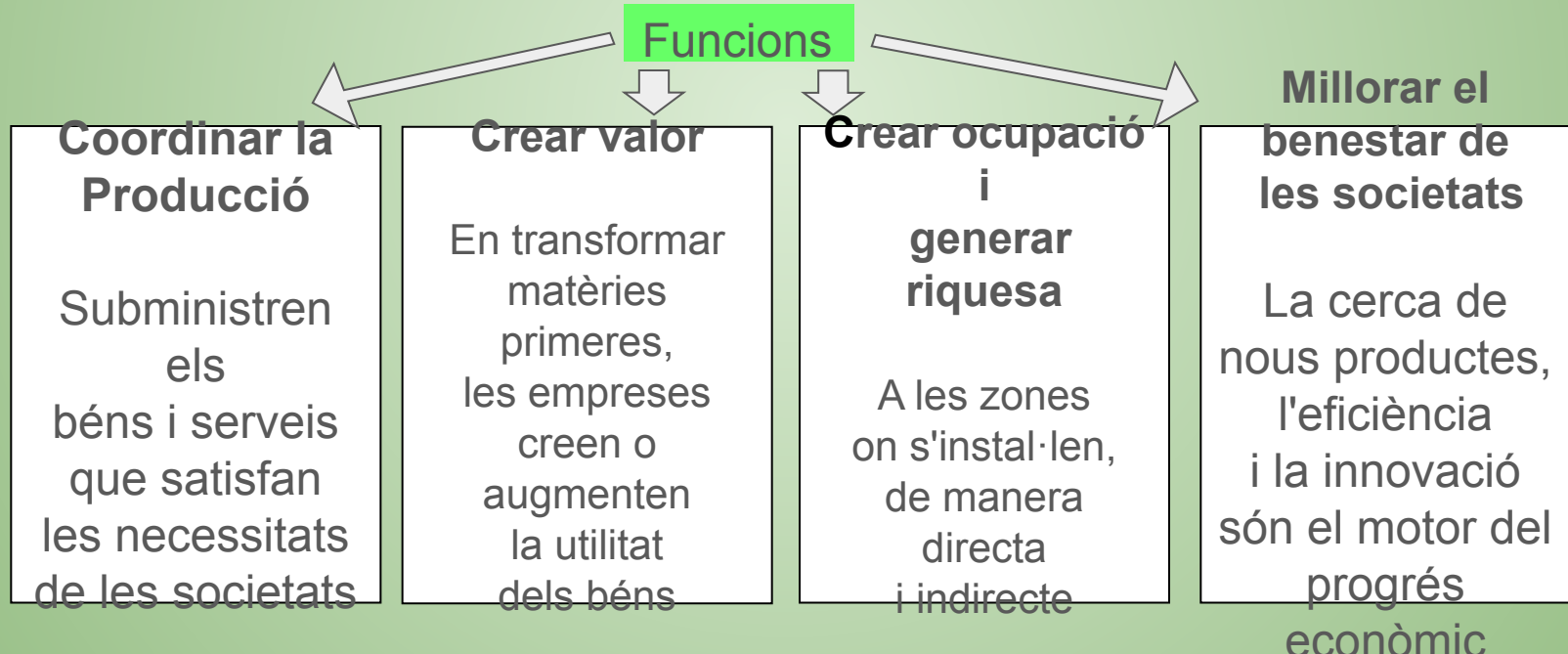
L'empresa i els seus objectius

Una **empresa** és una entitat especialitzada que coordina la producció de determinats béns i serveis.

Objectius de les empreses	Descripció	Exemple
Maximitzar beneficis	Maximitzar ingressos i minimitzar despeses no sols és una qüestió d'optimització de recursos, sinó també de supervivència: sense beneficis, les empreses han de tancar i acomiadar els treballadors.	Incrementar els preus, aconseguir contractes públics o abaratir els processos de producció solen ser sinònims de més beneficis.
Estabilitzar-se i créixer	Amb el temps, i una vegada assegurats els clients dels mercats ja existents, la tendència natural de qualsevol empresa és expansionar-se. En tornar-se més eficients i experimentades, les empreses necessiten ampliar mercats per a vendre els excedents de productes.	Mercadona (distribució), CaixaBank (banca), Repsol (energia) i Inditex (tèxtil) no sols han reforçat la presència en els mercats en què operen, sinó que, a més, s'han internacionalitzat.
Generar ocupació i riquesa en la zona d'influència	A causa de la contractació de treballadors, així com la subcontractació de tasques i processos a altres empreses, les grans companyies creen un efecte dòmino de riquesa, sobretot en els territoris geogràfics on centren les activitats de producció.	Les grans empreses industrials, com, per exemple, les automobilístiques, compren components a altres empreses de la zona on se situen, com ara volants, seients o llunes.
Millorar el benestar de les societats	Gràcies a la recerca de nous productes, així com de tecnologies més eficients, les empreses creen innovacions tecnològiques, que són el motor del progrés econòmic.	La televisió, l'electricitat o els mòbils van ser invencions que es van desenvolupar com a béns de luxe, però que avui gaudim a preus assequibles.

Les funcions de les empreses

L'**empresa** és una entitat especialitzada que coordina els factors de producció (Terra, Treball i capital) amb una tecnologia determinada eficient per a obtenir la producció de béns i serveis.



1. Costos i ingressos: el benefici empresarial

Beneficis (Bf)

$$Bf = IT - CT$$

Ingressos (IT): valor monetari que reben les empreses per les vendes dels seus béns i serveis

$$IT = Q_v \cdot P_v$$



Q_v = Quantitat produïda

P_v = Preu de venda

Costos totals (CT): valor monetari dels recursos utilitzats per produir un ben o servei

$$CT = CF + CV$$

CF = Cost fix (no depenen del nombre d'unitats)

CV = Cost variable (depenen del nombre d'unitats)

Activitat resolta 1

La Florverda té una parada de venda de flors al mercat de Palamós per la qual paga un lloguer mensual de 400 €. En cada ram de flors, la Florverda empra matèria primera per valor de 8 € i treball assalariat per valor de 10 €.

Durant el mes d'agost, la Florverda va fer 100 rams que venia a 30 €/unitat. El mes de setembre només va fer 80 rams a 25 €/unitat. El mes d'octubre, gràcies a la demanda del dia de Tots Sants, va fer 150 rams, que va posar a la venda al preu de 40 €/unitat. Sabent que va vendre el total de la seva producció, calcula per a cada mes:

- a) Els costos totals.
- b) Els ingressos totals.
- c) El benefici empresarial.

Activitat 1. Solució

- a)** Els costos variables s'obtenen multiplicant el cost de cada recurs (c/u) per la quantitat produïda (Qp). Ja que els costos fixos no depenen de la quantitat produïda (Qp), apliquem directament la quantitat total.

		Agost			Setembre			Octubre		
Costos		c/u	Qp	Totals	c/u	Qp	Totals	c/u	Qp	Totals
Variables	Flores	8	100	800 €	8	80	640 €	8	150	1.200 €
	Salario	10	100	1.000 €	10	80	800 €	10	150	1.500 €
Fixos	Alquiler			400 €			400 €			400 €
Costos totals (CT)				2.200 €			1.840 €			3.100 €

- b)** Els ingressos s'obtenen multiplicant el preu de venda (Pv) per la quantitat venuda (Qv), que, en aquest cas, coincideix amb la quantitat produïda (Qp).

		Agost			Setembre			Octubre		
Ingressos		Pv	Qv	Totals	Pv	Qv	Totals	Pv	Qv	Totals
Rams		30	100	3.000 €	25	80	2.000 €	40	150	6.000 €

- c)** El benefici empresarial es calcula restant els costos totals (CT) dels ingressos totals (IT).

		Agost			Setembre			Octubre		
Beneficis totals ($IT-CT$)		3.000 - 2.200 = 800 €			2.000 - 1.840 = 160 €			6.000 - 3.100 = 2.900 €		

Activitats: Costos i ingressos: el benefici empresarial

Pràctica:

Exercici 4: És cert que més producció implica més beneficis? Raona la teva resposta

Exercici 5: Quina és la principal diferència entre els costos fixos i els costos variables?

Exercici 6: Per cada 10 cadires que produeix al taller de fusteria, la Laura fa servir matèria primera per valor de 40 € i 20 € de treball assalariat.

Durant el mes d'agost, va fabricar 100 cadires, a 15 € la unitat. Al mes de setembre, només va produir 90 cadires, a 12 € la unitat. Al mes d'octubre, la Laura va elaborar 140 cadires, que va vendre a 18 € la unitat.

Sabent que la Laura paga un lloguer de 400 € al mes i que ven tota la producció, calcula per a cada mes:

- a) Els costos totals.
- b) Els ingressos totals.
- c) El benefici empresarial.

Activitats: Costos i ingressos: el benefici empresarial

Exercici 7: Una empresa dedicada a la venda de ventanes de doble cristal tiene los siguientes costes diarios: alquiler local= 200€, mobiliario y equipo =150€, salario de un trabajador = 60€, materia prima (por ventana)= 70€. Teniendo en cuenta los datos anteriores y que el precio de venta es de 200€ se pide completar la siguiente tabla:

Número de trabajadores	Número de ventanas	Costes fijos	Costes Variables	Costes totales	Ingresos Totales	Beneficios totales
0	0					
1	20					
3	150					

Exercicis de repàs

1) Una empresa dedicada a la producció i venda de frigorífics presenta los siguientes costes:

- Alquiler del local: 10.000 euros
- Mobiliario y equipo: 8.000 euros
- Salario de un trabajador: 12.000 euros
- Materia prima por frigorífico: 500 euros

Teniendo en cuenta los datos anteriores y que el precio de venta es de 800 euros, completa la siguiente tabla:

Número de trabajadores	Número de frigoríficos	Costes fijos	Costes variables	Costes totales	Ingresos totales	Beneficios totales
0	0					
1	120					
2	360					
3	600					
4	720					
5	800					
6	840					

Exercicis de repàs

¿A partir de qué número de frigoríficos tenemos beneficio?

Exercicis de repàs

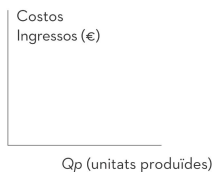
Mapa conceptual i test



El punt mort

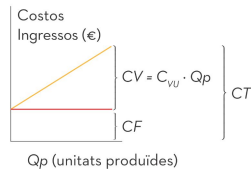
1 Construcció d'un diagrama d'eixos.

En l'eix vertical es representen els costos (C) i els ingressos (I), i en l'horitzontal, la quantitat de producció (Q_p).



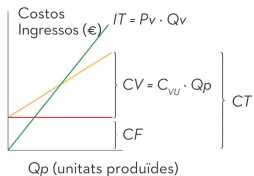
2 Traçat de les rectes de costos.

Els costos fixos es representen mitjançant una renda horitzontal, ja que es tracta d'una quantitat invariable. En canvi, la recta dels costos variables es representa mitjançant una diagonal, perquè creixen a mesura que augmenta la producció. Per a obtenir els costos totals, s'acumulen costos fixos i variables.



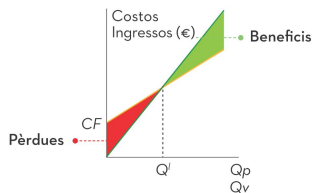
3 Traçat de la recta d'ingressos.

Com que el nivell d'ingressos depèn de la quantitat venuda, la recta que el representa també creix en diagonal, però des de la intersecció dels eixos, perquè, al principi, els ingressos són zero.



4 Obtenció del punt mort.

S'aconsegueix on es creua la recta de costos totals amb la recta d'ingressos i es representa amb Q' . Per sota del punt Q' hi ha pèrdues i, a partir d'aquí, hi ha beneficis.





TIPUS D'EMPRESES

Classificació
d'empreses

Segons la seva activitat



Sector primari, secundari i terciari

Segons la propietat del capital



Públiques, privades, mixtes

Segons la seva forma jurídica



Condicionants de l'elecció
Aportació mínima de K per constitució
Responsabilitat a assumir
Manera de prendre les decisions
Transmissió de la propietat
Pago d'impostos

Empreses individuals

- ❖ Empresari individual
- ❖ Emprenedor de responsabilitat limitada

Societats

- ❖ Societat anònima (S.A.)
- ❖ Societat limitada (S.L.)
- ❖ Societat limitada nova empresa (S.L.N.E.)
- ❖ Cooperatives (S. Coop.)



Elements de l'empresa

Elements de l'empresa

L'equip humà

Són totes les persones directament vinculades amb l'empresa: propietaris, treballadors, directius, administratius, etc.

Element material

Béns de capital utilitzats per desenvolupar l'activitat productiva; són els actius de l'empresa

- **Actiu no corrent**

Actius que romanen a l/t en l'empresa (màquines, vehicles, instal·lacions etc)

- **Actiu corrent**

Actius que romanen solament en el c/t ja que es renoven freqüentment (matèria primera, diners, etc)

Element organitzatiu

Element immaterial. Les empreses s'organitzen en diferents departaments.

L'organització es plasma en els organigrames a través de representacions gràfiques de l'estructura jeràrquica de l'empresa

Entorn

Són els diferents aspectes que afecten a l'activitat de l'empresa.

Entorn global: afecta a totes les empreses

☐ Entorno **específic:** afecta a una empresa en particular

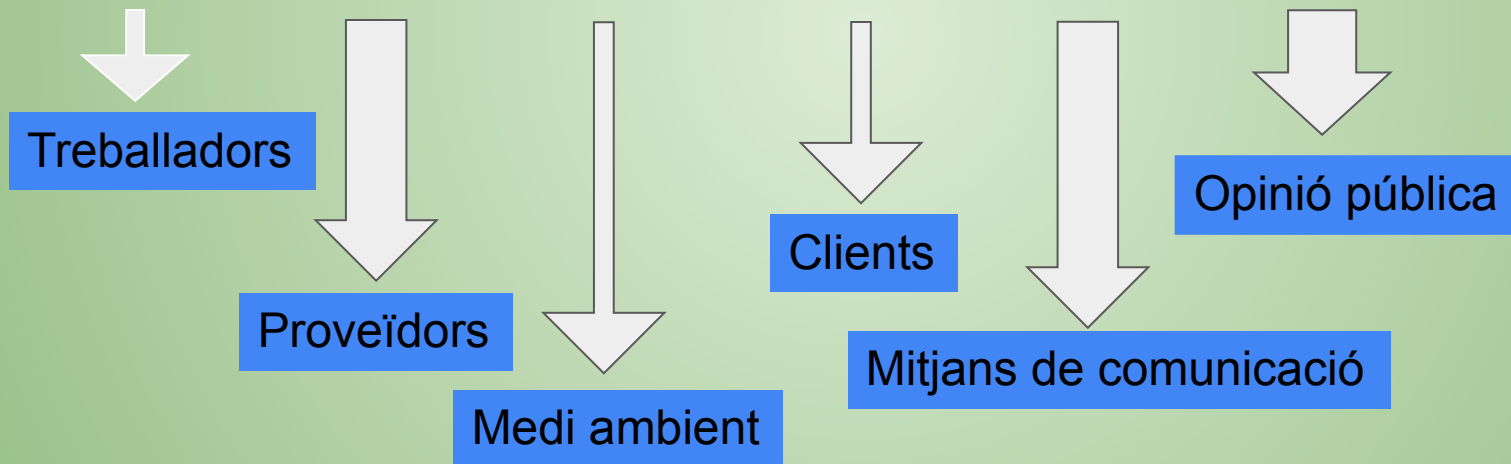


1. La responsabilitat social corporativa

La **responsabilitat social corporativa (RSC)** és la integració voluntària per part de les empreses d'inquietuds socials i mediambientals que neixen del seu entorn.



**Pla de
RSC**



AVANTATGES DE L'RSC

ELS SECTORS ECONÒMICS