



Pensa i reflexiona

Severina i Tomàs porten temps pensant a obrir un nou negoci al seu barri. El seu desig sempre ha estat dur a terme una activitat que millori la vida de la seva comunitat i, alhora, desenvolupar una idea empresarial que prosperi. Han intentat posar en marxa diversos projectes d'emprenedoria, però cap d'ells ha assolit l'èxit que esperaven:

- Una botiga de bicicletes i accessoris de ciclisme en la qual les vendes no van acabar d'enlairar-se. El barri no compta amb trams suficients de carril bici ni amb aparcaments per a bicicletes, la qual cosa desincentiva l'ús d'aquest vehicle.
- Una cafeteria saludable de productes orgànics amb la qual no van aconseguir cobrir els costos. Els preus eren massa alts per als seus veïns i la clientela era limitada.

Però Severina i Tomàs no es riuen. Després d'observar les necessitats del barri, creuen que una botiga d'articles de papereria i de llibres destinats a estudiants i a treballadors podria funcionar. El seu barri compta amb diversos col·legis, acadèmies i oficines, i l'oferta de negocis de papereria és escassa. Ja han pensat el nom per a la botiga: es dirà La Casita de Papel.

- a) Per què creus que hi ha negocis que no aconsegueixen tenir èxit i d'altres que sí?
- b) Quins tipus de recursos creus que necessitaran Severina i Tomas perquè el seu negoci funcioni?
- c) Quins beneficis creus que pot aportar un negoci com el de Severina i Tomàs a les persones que viuen a prop? I a l'economia local?
- d) Quins avantatges i limitacions podria tenir La Casita de Papel davant una gran superfície o a una botiga en línia?

- a) Un negoci té èxit quan respon a una necessitat real de l'entorn, ofereix un producte adequat al preu correcte, s'ubica en un lloc apropiat i compta amb bona



gestió. Els negocis que no triomfen solen fallar en algun d'aquests elements: poca demanda, preus inadequats, mala localització o falta de planificació.

b) Necessitaran recursos materials (local, prestatgeries, llibres, articles de papereria, TPV), recursos humans (el seu propi treball o possibles empleats), recursos financers (inversió inicial, fons per a despeses) i recursos tecnològics (ordinador, inventari digital, xarxes socials). També recursos intangibles com a coneixement del sector i tracte al client.

c) Per a les persones del barri, la botiga pot aportar comoditat, accés ràpid a materials escolars i d' oficina, assessorament proper i un lloc útil per a estudiants i treballadors. Per a l'economia local, genera ocupació, dinamitza la zona, atrau clients a altres comerços i manté els diners circulant en el propi barri.

d) Avantatges enfront de grans superfícies o botigues online: tracte personalitzat, rapidesa en compres urgents, rogalia, facilitat per resoldre dubtes i possibilitat d' encàrrecs immediats.

Limitacions: menor varietat, preus una mica més alts per menor volum de compra i horaris més reduïts.



Activitats

1. Al forn Pa d'Avui hi treballa Maria. Amb el seu salari, la Maria compra habitualment al Supermercat López, on treballa Kiko. Kiko, al seu torn, és client habitual de la fleca Pa d'Avui, on compra pa i altres productes.

Identifica els agents econòmics que apareixen en la situació i ubica cadascun dins del sistema econòmic (mercat de béns i serveis, mercat de treball, empreses i família). Explica el paper de cadascú en el funcionament del sistema econòmic.

Solució:

Agents econòmics:

- Forn Pa d'Avui (empresa)
- Supermercat López (empresa)
- Maria (treballadora i consumidora)
- Kiko (treballador i consumidor)

Ubicació al sistema econòmic:

- Forn Pa d'Avui → Empresa (productora i venedora de béns i serveis).
- Supermercat López → Empresa (ven béns i empra treballadors).
- Maria → Família (treballadora al forn i consumidora al supermercat).
- Kiko → Família (treballador al supermercat i consumidor a la fleca).

Funció de cada agent al sistema econòmic:

- Forn Pa d'Avui: És una empresa que produeix i ven pa i altres productes als consumidors. També participa al mercat de treball en emprar Maria.
- Supermercat López: És una empresa que ven productes als consumidors i utilitza Kiko com a treballador.
- Maria: Com a treballadora, ofereix la seva mà d'obra al mercat de treball i rep un salari del forn. Com a consumidora, utilitza part del seu salari per



comprar al supermercat.

- Kiko: Com a treballador, ofereix la seva mà d'obra al mercat de treball i rep un salari del supermercat. Com a consumidor, utilitza part del seu salari per comprar al forn.

2. Imagina que crearàs una empresa i necessites organitzar els seus recursos materials i humans:

a) Tria un tipus d'empresa i descriu-lo breument.

b) Identifica dos recursos materials essencials per al funcionament.

c) Defineix dos llocs de treball clau dins de l'empresa i les seves responsabilitats.

d) Explica per què és important una bona organització d'aquests recursos per assolir els objectius de l'empresa.

Solució:

Activitat de lliure resolució. La finalitat és que l'alumnat sigui capaç d'identificar els recursos essencials per a un determinat tipus d'activitat (per exemple, en una fleca artesanal, seran recursos essencials un forn industrial i un taulell amb vitrina per atendre la clientela. D'altra banda, s'han de definir els llocs de treball clau per a l'empresa escollida (en la fleca són dos llocs de treball clau el forner/a, és responsable d'atendre la clientela). Finalment, l'alumnat ha de justificar els motius, per la qual cosa considera que una bona organització és clau per assolir els objectius de l'empresa.

Una bona planificació garanteix que cada treballador/a sàpiga quina és la seva funció, facilita que els recursos s'utilitzin de manera òptima i que el negoci ofereixi productes de qualitat a la seva clientela. Aquests aspectes afavoreixen la consecució dels objectius i la satisfacció de la clientela.

3. Indica a quin sector de producció pertanyen les empreses següents:

Solució:

- a) 3
- b) 1
- c) 2
- d) 3



- e) 1
- f) 3
- g) 3
- h) 2
- i) 3
- j) 1

4. En grups de tres inventareu una empresa per a la qual especificareu el tipus de negoci (per exemple, una perruqueria, una botiga de roba, etc.), el públic objectiu (joves, empreses, famílies, etc.) i els productes o serveis que ofereix. A continuació, heu de pensar com desenvoluparà aquesta empresa cadascuna de les àrees de responsabilitat social corporativa estudiades. Cal proposar, almenys, una acció per a cadascuna de les àrees.

Cada grup presentarà les seves idees a la resta de la classe, explicant com aquestes accions de RSC beneficien tant la societat com la imatge de l'empresa.

Exemple de Solució

Empresa Fictícia: EcoSmart Electronics

Descripció: EcoSmart Electronics és una empresa de tecnologia que fabrica dispositius sostenibles, com ara telèfons i ordinadors fets amb materials reciclats. El seu públic objectiu són joves i adults interessats en productes tecnològics responsables del medi ambient.

Proposta de RSC:

Medi Ambient:

Usar materials reciclats als seus productes i envasos per reduir els residus plàstics.

Crear un programa de reciclatge de dispositius electrònics, on els clients puguin tornar els seus vells dispositius per rebre descomptes en nous productes.

Benestar dels Empleats:



Oferir cursos d'actualització tecnològica als empleats per millorar les seves habilitats.

Fomentar l'equilibri entre treball i vida personal amb horaris flexibles i dies lliures addicionals.

Compromís amb la Comunitat:

Col·laborar amb escoles locals per oferir tallers gratuïts sobre sostenibilitat i tecnologia responsable.

Donar part dels seus beneficis a organitzacions que donin suport a la protecció del medi ambient.

5. Biopaper, empresa dedicada a la producció i venda de productes de paper reciclat, realitza diferents tasques per dur a terme la seva activitat:

- **Compra de primeres matèries:** Biopaper adquireix paper reciclat d'empreses locals.
- **Producció de quaderns:** l'empresa transforma les primeres matèries en productes acabats.
- **Planificació estratègica:** la gerència de l'empresa defineix els objectius de creixement per als propers anys.
- **Gestió de recursos financers:** el departament corresponent avalua les diferents possibilitats d'inversió dels beneficis que obté l'empresa.
- **Campanyes de màrqueting:** Biopaper duu a terme diferents campanyes de promoció en xarxes socials.
- **Control d'inventari:** l'empresa porta un seguiment dels nivells d'estoc perquè no es produeixin ruptures.
- **Anàlisi de vendes i clients:** s'analitzen les dades de les vendes i els nivells de satisfacció dels clients per millorar l'estratègia de màrqueting.

Elabora una taula on relacions aquestes activitats amb l'àrea que la desenvolupa i la funció amb què s'associa.

Solució:

Activitat	Àrea	Funció
-----------	------	--------



Adquisició de matèria primera reciclada	Explotació	Aprovisionament
Producció de quaderns i folis	Explotació	Producció
Campanyes de màrqueting	Explotació	Comercialització
Planificació estratègica	Direcció	Planificació
Gestió de recursos financers	Economicofinancera	Inversió
Control d'inventari	Explotació	Aprovisionament
Anàlisi de vendes i clients	Direcció	Obtenció d'informació

6. Indica a quina àrea de gestió pertany i quina funció desenvolupa cadascuna de les situacions següents que es donen en una fàbrica de calçat:

- a) L'empresa necessita comprar cuir i altres materials per a la fabricació del calçat.**
- b) La directora avalua si la producció està complint els objectius previstos.**
- c) Se sol·licita un préstec bancari per comprar nova maquinària.**

Solució:

- a) Àrea d'explotació. Funció d'aprovisionament**
- b) Àrea de direcció. Funció de gestió de la informació.**
- c) Àrea economicofinancera. Funció de finançament a la sol·licitud del préstec i funció d'inversió en la compra de la maquinària.**

7. En els exemples d'empreses següents, identifica de quina manera generen un impacte en l'economia.

- a) Pa d'Or és un forn ubicat en un barri de la ciutat. S'inicià com un negoci familiar, però en expandir-se ha obert més locals, contractant personal**



per a l'elaboració del pa, l'atenció al client i el repartiment dels productes.

b) CafEco, és una cafeteria que ofereix cafè ecològic i promou la reducció de residus amb un sistema de recompenses a clients que portin els seus propis recipients. A més ofereix una app per acumular punts per compres i fer comandes.

c) A la fruiteria Deluxe, ubicada en un mercat municipal, ofereixen productes frescos de proximitat a preus competitius i amb una alta qualitat. Això ha portat altres llocs del mercat a esforçar-se per oferir productes de més qualitat a preus ajustats, generant un entorn de més competitivitat.

d) Estilart Reformes és una petita empresa de construcció i reformes que, en contractar serveis d'altres empreses, ajuda a moure l'economia del barri. A més, gràcies al pagament d'impostos destinats a la comunitat contribueix a millorar l'economia local.

e) Cooperativa d'Agricultors L'Horta de València. Aquesta cooperativa agrupa petits agricultors de la regió, cosa que els facilita vendre els seus productes en mercats locals i regionals i fins i tot exportar a altres països.

Solució:

- a) Generació d'ocupació.
- b) Foment de la innovació.
- c) Impuls de la competitivitat.
- d) Recaptació fiscal.
- e) Promoció del desenvolupament econòmic.

8. Indica com a mínim dos exemples per a cada tipus d'empresa segons la propietat del capital. Per exemple, Adif és una empresa pública, Mercadona és una empresa privada i Aena és una empresa mixta.

Solució:

Exemples d'empresa públiques: ADIF, Renfe.

Exemples d'empreses privades: Inditex, Mercadona.



Exemples d'empreses mixtes: Aigües de Barcelona, Red Eléctrica de España.

9. Busca informació a Internet sobre les empreses que t'anomenem a continuació, anota-la al teu quadern seguint la fitxa que es presenta i classifica-les. Les empreses són: Inditex, Repsol, Mercadona.

Camp	Inditex	Repsol	Mercadona
Activitat	Moda i confecció	Energia i petroquímica	Distribució minorista d'aliments
Xifra de negocis (€ M)	32,6	55	27
Beneficis nets (€ M)	3,6	1,5	1,2
Plantilla final	170,000 empleats	24,000 empleats	95,000 empleats
Domicili social	Artijo, Galícia	Madrid	València
Font d'informació	Informe Anual Inditex 2023	Informe Anual Repsol 2023	Informe Anual Mercadona 2023

A continuació, es mostra com classificar cada empresa segons els criteris establerts:

1. Inditex

- **Finalitat** : Lucrativa (Empresa Privada)
- **Activitat** : Secundari (Indústria tèxtil i confecció)
- **Propietat del Capital** : Privat
- **Naturalesa Jurídica** : Col·lectiva
- **Grandària** : Gran Empresa

2. Repsol

- **Finalitat** : Lucrativa (Empresa Privada)



- **Activitat** : Secundari (Energia i Petroquímica)
- **Propietat del Capital** : Mixt (Accions a borsa i participació estatal)
- **Naturalesa Jurídica** : Col·lectiva
- **Grandària** : Gran Empresa

3. Mercadona

- **Finalitat** : Lucrativa (Empresa Privada)
- **Activitat** : Terciari (Distribució Minorista)
- **Propietat del Capital** : Privat (Societat Anònima Familiar)
- **Naturalesa Jurídica** : Col·lectiva
- **Grandària** : Gran Empresa

10. Activitat de debat sobre el tema: Comerç de proximitat vs. grans superfícies. Quin és el millor model per al consumidor i per a la comunitat?

Dividirem la classe en tres grups:

Grup 1: Consumidors. Aquest grup ha de defensar els beneficis de comprar al comerç de proximitat des del punt de vista del consumidor.

Grup 2: Empreses locals. Aquest grup destacarà els avantatges de tenir un comerç local i cercarà arguments en defensa del seu model de negoci.

Grup 3: Grans superfícies. En aquest cas, es buscaran arguments en defensa de les grans superfícies.

Cada grup nomenarà un portaveu que defensarà la seva postura davant de la resta de la classe. Els grups poden fer preguntes entre si per contrastar punts de vista.

Solució:

Resposta oberta.

Es poden utilitzar les següents preguntes com a guia per fomentar el debat:

- Com influeix el comerç de proximitat a l'economia local?
- Quins efectes tenen les empreses locals i les grans superfícies comercials sobre el medi ambient?



- Quins avantatges ofereixen als consumidors les grans superfícies? I el comerç local?
- Quins factors influeixen en la decisió dels consumidors a l'hora d'escollir on comprar?
- Poden coexistir tots dos models de negoci? De quina manera?

Seria recomanable aprofitar l'activitat per fer una visita a un mercat local i que l'alumnat pugui conèixer les persones comerciants i els productes que ofereixen.

POSA'T A PROVA

1. Estudi Print és una petita empresa de disseny gràfic i impressió de materials promocionals. Compte amb una oficina al centre de la ciutat. En aquest estudi treballen, a més de la gerent, quatre professionals de disseny gràfic i màrqueting. L'empresa compta amb tres impressores industrials, diversos ordinadors equipats amb programari de disseny gràfic, la marca registrada "Estudi Print", que representa l'empresa al mercat i una base de dades de clients i proveïdors que facilita la gestió i seguiment dels projectes.

Identifica en aquest exemple els diferents elements de l'empresa i classifica'ls.

Clau de resolució:

- **Recordeu que els elements de l'empresa es classifiquen en humans, materials i immaterials.**

Solució:

Elements humans: la gerent i els quatre professionals de disseny gràfic i màrqueting.

Elements materials: impressores industrials i ordinadors.

Elements immaterials: la marca "Estudi Print" i la base de dades de clients i proveïdors.



2. Identifica en el cas següent els factors de l'entorn que estan influint a l'empresa:

Lolita és una botiga de roba, propietat de Mario i Lucía, ubicada en una zona cèntrica de la ciutat. El comerç ofereix roba de marques sostenibles, amb peces de qualitat i respectuoses amb el medi ambient. En els darrers anys, l'entorn ha patit determinats canvis que estan influint en el comerç:

- S'ha produït una pujada de la inflació, moltes persones han reduït la despesa en peces de roba. A més, les peces han pujat de preus i han incrementat el cost d'adquisició dels estocs de la botiga.**
- Una botiga de roba "low-cost" ha obert recentment en un carrer proper a la botiga Lolita. Aquest fet ha fet que molta clientela opti per aquest altre comerç que ofereix preus més baixos.**
- La consciència mediambiental ha augmentat, principalment entre la gent jove, que opta cada cop més per productes sostenibles i de comerç local.**

Clau de resolució:

- Recordeu els factors de l'entorn general i específic que tenen influència sobre una empresa.**

Solució:

En aquest cas, els factors que influeixen sobre l'empresa són:

FACTORS DE L'ENTORN GENERAL

- Factors econòmics: la pujada de la inflació. Aquest factor comporta per una banda, que la clientela redueixi les compres i, de l'altra, que el cost de la compra dels estocs s'incrementi. Tot plegat implica menys beneficis per a l'empresa i fins i tot el risc de no cobrir els costos i comprometre la continuïtat del negoci.
- Sociocultural: l'augment de la consciència mediambiental. Aquest factor influeix favorablement en un negoci com Lolita, en què el producte que s'ofereix destaca per ser sostenible i respectuós amb el medi ambient, cosa que atraurà el públic amb més consciència mediambiental.



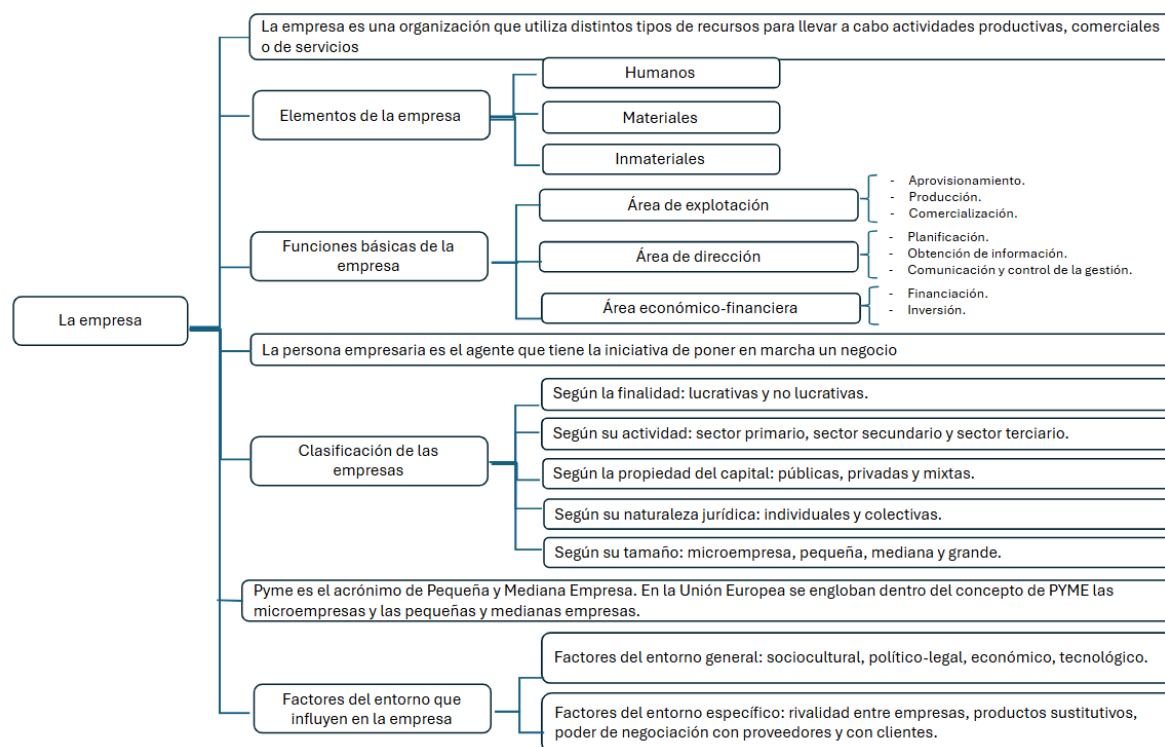
FACTORS DE L'ENTORN ESPECÍFIC

- Rivalitat entre empreses competidores: l'obertura de la botiga "low-cost" a prop de la botiga Lolita. Aquest factor pot afectar negativament Lolita en atraure clientela que podria deixar de comprar a Lolita. No obstant això, també es pot veure com un factor que afecti positivament si implica que el Mario i la Lucía busquin maneres d'innovar en el seu negoci, millorant la competitivitat de l'empresa.



ACTIVITAT DE SÍNTESI

Copia al quadern i completa el següent esquema de síntesi de la unitat:



INVESTIGA

El Ministeri d'Indústria i Turisme posa a la disposició de la ciutadania el portal ipyme.org que conté informació sobre normativa i polítiques públiques, estadístiques i publicacions de la PIME a Espanya. Entre la informació que es publica a aquesta web, periòdicament s'ofereixen xifres i indicadors sobre les empreses espanyoles desglossats per mida, sectors i l'ocupació que generen.

A més, podeu trobar informació estadística sobre les pime a Espanya als portals de l'Institut Nacional d'Estadística, la Cambra de Comerç d'Espanya, el Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme o la Confederació Espanyola de la Petita i Mitjana Empresa.

En equips de tres consulteu les publicacions del portal IPYME o en altres webs d'interès i tracteu de donar resposta a les preguntes següents:

a) Quin és el nombre total d'empreses a Espanya? Quantes n'hi ha de



cada mida?

b) Comparant amb la mateixa xifra de fa un any quin tipus d'empresa ha patit una variació més gran?

c) Quin és el nombre total de persones empleades per les empreses espanyoles? Com es distribueixen segons la mida de les empreses?

d) Com es distribueixen les empreses per sectors? Quin és el sector que més empreses concentra a Espanya?

e) Com es distribueix la feina segons els sectors d'activitat?

Prepareu una presentació en què plasmeu la informació recopilada en forma de gràfics i exposeu les dades recopilades a la resta de la classe.

Solució:

La informació per donar resposta a aquestes preguntes es publica mensualment a l'informe Xifres Pime del portal ipyme.org.

D'acord amb les darreres xifres publicades (setembre 2024) la resposta a les preguntes plantejades seria la següent*:

a) Quin és el nombre total d'empreses a Espanya? Quantes n'hi ha de cada mida?

1. Empresas

Tabla 1. Empresas por tamaño

Empresas Por Tamaño	Número de Empresas	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
PYME (0-249 asalariados) ¹	2.927.956	0,14	-0,08
PYME sin asalariados (0 asalariados) ² 2023-4T	1.603.593	0,00	0,12
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	1.324.363	0,31	-0,31
Microempresas (1-9 asalariados)	1.125.113	0,39	-0,67
Pequeñas (10-49 asalariados)	171.375	-0,29	1,81
Medianas (50-249 asalariados)	27.875	0,70	1,45
Grandes (250 o más asalariados) ¹	5.752	1,99	4,28
Total Empresas	2.933.708	0,14	-0,07



1 Los datos de empresas con asalariados se extraen de la estadística mensual de Empresas inscritas en la Seguridad Social y están actualizados a finales del mes de referencia. El número de PYME sin asalariados se estima como el número de Autónomos propiamente dicho sin asalariados de la última estadística trimestral disponible (cuartotrimestre de 2023).

2 Los autónomos propiamente dicho son trabajadores afiliados a alguno de los regímenes por cuenta propia de la Seguridad Social que no están integrados en sociedades mercantiles, cooperativas ni en otras entidades societarias. Tampoco se consideran autónomos propiamente dicho los colaboradores familiares y los que forman parte de algún colectivo especial de trabajadores. Los autónomos propiamente dicho pueden tener asalariados, pero en ese caso se computarían como empresa con asalariados, según la estadística de Empresas inscritas en la Seguridad Social.

b) Comparant amb la mateixa xifra de fa un any quin tipus d'empresa ha patit una variació més gran?

Les empreses que han patit més variació han estat les empreses grans que han augmentat en 4,28 punts percentuals, seguides de les petites que han augmentat en 1,81 punts percentuals.

c) Quin és el nombre total de persones empleades per les empreses espanyoles? Com es distribueixen segons la mida de les empreses?

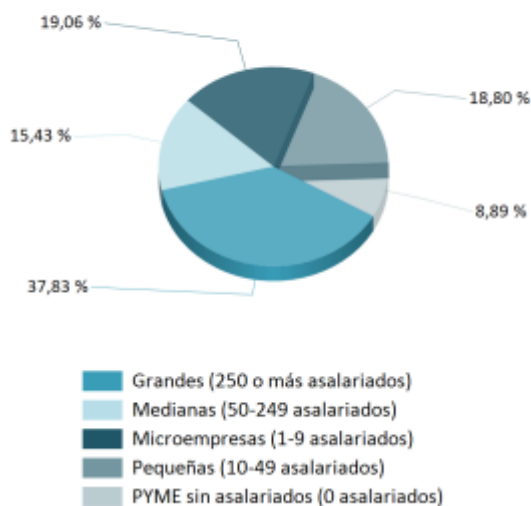
2. Empleo Empresarial

Tabla 2. Empleo generado por tamaño de empresa

Empresas Por Tamaño	Empleo	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
PYME (0-249 asalariados)	11.218.244	0,28	1,03
PYME sin asalariados (0 asalariados) ³ 2023-4T	1.603.593	0,00	0,12
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	9.614.651	0,33	1,18
Microempresas (1-9 asalariados) (4)	3.438.683	0,10	-0,49
Pequeñas (10-49 asalariados)	3.392.018	-0,11	2,35
Medianas (50-249 asalariados)	2.783.950	1,16	1,87
Grandes (250 o más asalariados)	6.825.768	1,69	4,77
Total Empleados	18.044.012	0,81	2,41



Gráfico 3.
Distribución del empleo por tamaño



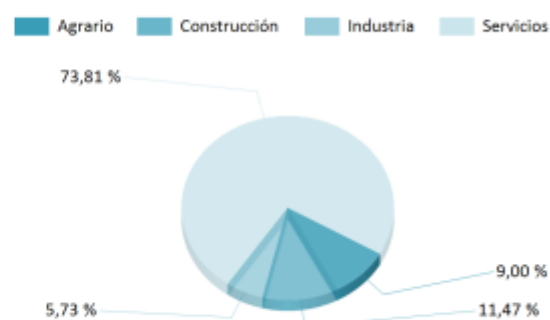
d) Com es distribueixen les empreses per sectors? Quin és el sector que més empreses concentra a Espanya?

3. Empresas y empleo por sectores

Tabla 3. Empresas por sectores

Sectores	Empresas	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
Agrario	263.896	2,51	-2,71
Construcción	336.368	0,30	0,10
Industria	168.032	-0,04	-1,16
Servicios	2.165.412	-0,15	0,31
Total	2.933.708	0,14	-2,71

Gráfico 5.
Distribución sectorial de empresas



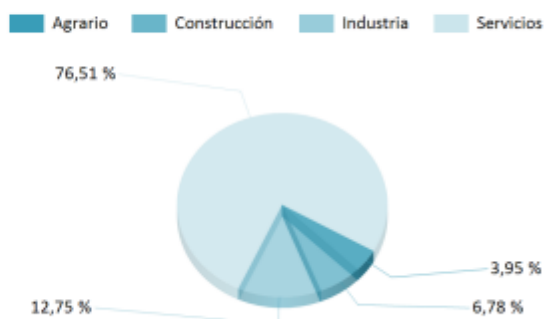
El sector serveis és el que concentra més empreses.

e) Com es distribueix la feina segons els sectors d'activitat?



Tabla 5. Empleo por sectores

Sectores	Empleados	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
Agrario	713.593	6,80	-0,18
Construcción	1.223.676	0,76	1,54
Industria	2.301.012	-0,12	1,30
Servicios	13.805.731	0,65	2,73
Total	18.044.012	6,80	-0,18

Gráfico 6.
Distribución sectorial empleo

(*) La font emprada per donar resposta a aquestes preguntes ha estat:

<https://ipyme.org/Publicaciones/Cifras%20PYME/CifrasPYME-setembre2024.pdf>

TEST DE REPÀS

1. Una empresa forestal desenvolupa una activitat empresarial del tipus:

a) Primari.

b) Secundari.

c) Terciari.

2. La maquinària d'una empresa es considera un element que correspon al factor de la producció:

a) Capital.

b) Treball.



c) Terra.

3. Quina de les següents és una activitat relacionada amb la Responsabilitat Social Corporativa?

a) Cerca d'accionistes per a l'empresa.

b) Reducció de l'ús de tòxics contaminants.

c) Formació dels treballadors en noves tecnologies.

4. L'agent comercial d'una empresa es considera un element:

a) Humà.

b) Material.

c) Immaterial.

5. La imatge corporativa d'una empresa es considera un element de l'empresa:

a) Humà.

b) Material.

c) Immaterial.

6. La transformació de les primeres matèries en productes acabats correspon a l'àrea:

a) D'explotació.

b) De direcció.

c) Economicofinancera.

7. L'obtenció i l'administració de recursos econòmics correspon a l'àrea:

a) D'explotació.

b) De direcció.

c) Economicofinancera.



8. Quan una empresa posseeix diners suficients i vol invertir comprant una furgoneta per lliurar les comandes als clients, es diu que és una funció que exerceix l'àrea:

- a) D'explotació.
- b) De direcció.

c) Economicofinancera.

9. Quan un empresari elabora un projecte en què plasma els objectius que vol aconseguir l'empresa, està exercint la tasca de:

- a) Planificació.**
- b) Obtenció d'informació.
- c) Comunicació i control de la gestió.

10. Són accions que duu a terme la persona empresària:

- a) Identifica oportunitats de negoci.
- b) Assumeix els riscos que comporta l'emprenedoria.

c) Ambdues respostes són correctes.

11. Es considera que una cafeteria que està oberta al públic en general és una empresa:

- a) Pública.
- b) Privada.**
- c) Mixta.

12. Segons la naturalesa jurídica, un empresari autònom que es dedica a la fontaneria es consideraria una empresa:

- a) Col·lectiva.
- b) Individual.**



c) Autònoma.

13. Segons la seva mida, una empresa que compta amb 5 treballadors i el volum de negocis net dels quals és inferior als 2 milions d'euros, es considera una:

a) Microempresa.

b) Petita empresa.

c) Mitjana empresa.

14. PIME és l'acrònim de:

a) Projectes i Metes Emprenedores.

b) Petites i Mitjanes Empreses.

c) Planificació i manteniment d'empreses.

15. El sector que aglutina més empreses a Espanya és el sector:

a) Agrari.

b) Construcció.

c) Serveis.

16. És un avantatge que presenta el comerç de proximitat davant de les grans superfícies comercials:

a) Atenció personalitzada.

b) Impacte econòmic local.

c) Ambdues respostes són correctes.

17. El conjunt de persones que resideixen en una regió és una dada de lentorn:

a) Sociocultural.

b) Polític-legal.

c) Econòmic.



18. El poder de negociació dels clients es considera un factor corresponent a l'entorn:

- a) General.
- b) Específic.**
- c) Econòmic.

Comprova el teu aprenentatge

Entendre el concepte d'empresa

1. Quin és l'objectiu principal de les empreses? Per què creus que aquest objectiu és important per a la societat?

L'objectiu principal de les empreses és satisfer les necessitats de la societat a canvi d'obtenir benefici econòmic.

Aquest objectiu és important per a la societat perquè les empreses compleixen un paper fonamental en la creació de riquesa, el desenvolupament social i el creixement econòmic:

- Amb la producció de béns i serveis les empreses satisfan les necessitats dels consumidors, generen ocupació, impulsen la innovació i promouen la competència. D'aquesta manera es millora l'eficiència i la qualitat dels productes.
- A través del pagament dels impostos, les empreses contribueixen al desenvolupament de les infraestructures i al benestar social.

2. Explica quins són els tres sectors de producció on s'agrupen les empreses i indica un exemple d'empresa per a cada sector.

Sector primari: comprèn les empreses que extreuen recursos naturals, com són les empreses agrícoles, ramaderes, pesqueres, forestals i mineres. Ex: Pescanova, Campofrío.

Sector secundari: inclou les empreses que transformen les matèries primeres en productes acabats o semielaborats. Ex: SEAT, Balay.



Sector terciari. Engloba les empreses que ofereixen el producte acabat al consumidor final, així com les que es dediquen a la prestació de serveis, com entitats financeres, de transport, assessorament, comerços, etc. Ex: El Corte Inglés, Mapfre.

3. Explica quins són els recursos bàsics de l'empresa que s'utilitzen per fer l'activitat empresarial.

Terra: recursos naturals de què l'empresa pot disposar. Comprèn tot allò que s'obté directament de la natura.

Treball: comprèn tot el grup de persones que aporta la seva activitat per al desenvolupament del procés productiu.

Capital: format pels diners que posseeix l'empresa, així com els béns duradors (edificis, maquinària i instal·lacions) i de funcionament (matèries primeres, matèries auxiliars, etc.).

Capacitat empresarial: habilitat per organitzar els altres factors de producció, prenent decisions estratègiques i assumint riscos. Aquest factor s'associa a la figura de la persona empresària o emprenedora, que és qui dirigeix l'activitat econòmica de l'empresa.

4. Quin és l'objectiu principal d'una empresa? Què són els objectius secundaris o específics?

Generalment, el principal objectiu de l'empresa és aconseguir uns beneficis a canvi de l'activitat que desenvolupa.

Això no obstant, també es proposa aconseguir altres objectius, com ara satisfer el consumidor, presentar al mercat un nou producte o servei, etc. Si els analitzem atentament, tots ells persegueixen la mateixa finalitat: obtenir beneficis. Aquests objectius s'anomenen secundaris o específics.

3. Explica què és la responsabilitat social corporativa. A continuació, cerca a Internet alguna empresa que dugui a terme accions de responsabilitat social corporativa i explica en què consisteixen.

La responsabilitat social corporativa (RSC) és el compromís que una empresa



assumeix per contribuir al benestar social, econòmic i/o ambiental. Es tracta de posar en marxa iniciatives que busquen tenir un impacte positiu a la societat i l'entorn.

Exemple d'empresa que duu a terme accions de RSC: Resposta oberta.

Identificar els elements que la constitueixen

4. Enumera els elements que constitueixen una empresa.

Elements actius o humans, elements passius o materials i elements immaterials.

5. Indica quantes persones constitueixen els elements actius o humans d'una sabateria, així com les funcions que exerceixen.

Gerent: gestiona el negoci

Encarregat/da de botiga: organitza el personal de botiga.

Dependents/es: atenen la clientela al punt de venda.

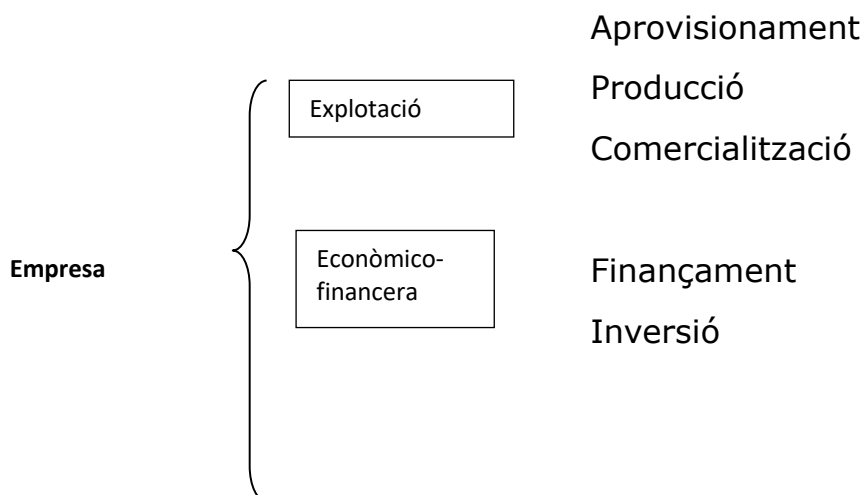
Personal de neteja: s'encarrega de mantenir el punt de venda en condicions òptimes de neteja.

6. Visita una botiga, identifica i enumera els elements que la constitueixen i omple el quadre següent:

Resposta oberta.

Determinar les funcions bàsiques de l'empresa

7. Realitza un esquema que inclogui les diferents àrees de l'empresa i les funcions que exerceixen.





Direcció

Planificar

Informar

Comunicar

Controlar la gestió

8. A l'empresa hi ha una persona encarregada de buscar i seleccionar els proveïdors. Quina funció exerceix i a quina àrea correspon?

Funció d'aprovisionament i correspon a l'àrea d'explotació.

9. Quines funcions duu a terme l'àrea de direcció duna empresa?

L'àrea de direcció d'una empresa s'encarrega de les funcions de planificació, obtenció d'informació i de comunicació i control de la gestió.

10. Un cop l'empresa disposa de recursos econòmics, passa a planificar com dedicar aquests recursos estudiant la viabilitat de les operacions i en decideix la destinació. Quina funció és la que exerceix aquestes comeses i a quina àrea correspon?

La funció és la d'inversió, i correspon a l'àrea econòmica financera.

Conèixer la figura de l'empresari

11. Per què creus que a la persona empresària se'l considera líder?

Perquè és qui guia un grup de persones, és capaç de predir, defineix la missió de l'organització, és l'encarregat de dirigir, desenvolupar i adaptar l'empresa al seu entorn empresarial.

12. Explica els motius pels quals les persones empresàries són un pilar fonamental per a qualsevol economia.

- Impulsen la competitivitat. Les persones empresàries fomenten la competència al mercat en crear nous productes o serveis. En haver al mercat una oferta més gran de productes o serveis, les empreses s'esforcen per millorar la qualitat, reduir preus i oferir més varietat a qui vol comprar.



- Fomenten la innovació. Moltes persones empresàries inverteixen els recursos en innovació i desenvolupament, així s'amplia el ventall de productes i serveis a l'abast de les persones consumidores i s'accelera l'avenç tecnològic i social.
- Generen ocupació. Gràcies a l'emprenedoria es creen nous llocs de treball, reduint les taxes de desocupació i millorant la qualitat de vida de les persones treballadores.
- Són una font de recaptació fiscal. Els ingressos que obtenen les empreses estan subjectes a impostos, que impliquen una aportació econòmica per al funcionament del sector públic. Amb aquests impostos es financen serveis públics com ara la sanitat, l'educació, la seguretat o les infraestructures.
- Promocionen el desenvolupament econòmic. A més de beneficiar les seves pròpies empreses, les persones empresàries impulsen el creixement a nivell local, regional i global. A nivell local, contribueixen al creixement del seu entorn més proper i donen lloc a l'obertura de nous comerç i serveis. A nivell global, mitjançant l'exportació dels seus productes, les empreses enforteixen les relacions econòmiques entre països.

13. Quin creus que és el motiu pel qual les empreses d'èxit es diferencien d'aquelles que no en tenen?

Al capdavant d'una empresa d'èxit hi sol haver una persona empresària empenedora.

Classificar els diferents tipus d'empresa

14. Relaciona les característiques següents amb el tipus d'empresa a què fan referència:

a	Empreses que extreuen recursos naturals	1	Empreses privades
b	El capital aportat prové de particulars	2	Empreses lucratives
c	Pertanyen a diversos propietaris que conformen una persona jurídica	3	Microempresa
d	L'objectiu principal de l'empresa és obtenir beneficis.	4	Empreses col·lectives



e	Amb menys de 10 empleats i un volum de negoci inferior a 2 mill. €	5	Empreses del sector primari
---	--	---	-----------------------------

Solució:

- a-5
- b-1
- c-4
- d-2
- e-3

14. Fes un esquema sobre els possibles tipus d'empreses, incloent-hi els possibles criteris estudiats a la present unitat.

Per la finalitat: lucratives, no lucratives.

Per la seva activitat: del sector primari, sector secundari i sector terciari.

Per la propietat del capital: públiques, privades i mixtes.

Per la seva naturalesa jurídica: individuals i col·lectives.

Per la seva mida: microempresa, petita, mitjana i gran.

15. Visita la pàgina web de dues empreses, classifica-les segons els criteris estudiats (emplenant la fitxa següent) i explica els motius pels quals les classifiques així.

Resposta lliure.

Conèixer la relació de l'empresa amb l'entorn

16. Imagina que la mitjana d'edat en una població està establerta en uns 62,5 anys. Com creus que això pot afectar una botiga de joguines?

Afecta directament la supervivència del negoci, ja que el fet que gairebé no hi hagi nens comporta que les vendes siguin escasses i en períodes molt concrets de l'any, per la qual cosa seran insuficients per fer front a les despeses que pugui generar l'obertura de l'establiment.



17. El govern del país ha publicat una llei que concedeix incentius a les empreses que contractin joves. A quin factor de l'entorn general correspon aquest tipus de mesures?

Al politicolegal.

18. Avui dia la gent està més sensibilitzada amb la protecció del medi ambient i el respecte a la natura. A quin factor de l'entorn general correspon aquesta forma d'actuar?

Al sociocultural.

19. En una ciutat hi ha una botiga de fruites, i a escassos metres s'obrirà properament un supermercat amb totes les seccions d'alimentació fresca. Quin factor de l'entorn de la botiga de fruites afectarà i quin tipus d'entorn és?

És una amenaça per a la botiga de fruites, per l'entrada d'una nova empresa competidora, que és el supermercat, que correspon a l'entorn específic.

20. Els clients i consumidors cada cop estan més formats i informats, per la qual cosa en el moment de la compra el venedor ha de preparar els seus arguments de venda. A quin factor afecta l'entorn i quin tipus d'entorn és?

En poder de negociació dels clients, que correspon a l'entorn específic.

REPTE PROFESSIONAL

a) En quin sector de producció s'ubica La Caseta de Paper?

b) Analitza els elements que necessitaran Severina i Tomàs perquè La Caseta de Paper funcioni. Quin tipus de recursos humans, materials i immaterials són necessaris perquè aquest negoci tingui èxit?

c) Classifica la nova empresa de Severina i Tomàs segons la finalitat, l'activitat, la propietat del capital, la naturalesa jurídica i la mida.



d) De quina manera creus que La Caseta de Paper, com a empresa de proximitat, pot contribuir al desenvolupament i al benestar de la comunitat i a l'economia local?

a) En quin sector de producció s'ubica La Caseta de Paper?

La Caseta de Paper se situa al sector terciari.

b) Analitza els elements que necessitaran Severina i Tomàs perquè La Caseta de Paper funcioni. Quin tipus de recursos humans, materials i immaterials són necessaris perquè aquest negoci tingui èxit?

Recursos humans: necessitaran personal que s'encarregui de l'atenció al client a la botiga. Com que es tracta d'una botiga petita, es poden ocupar ells mateixos d'aquesta tasca i si el negoci creix o ho consideren oportú, contractar una persona o dues per no ocupar-se'n.

Recursos materials: necessiten un local, mobiliari, fotocopiadora multifunció, enquadernadora, plastificadora, caixa registradora i estoc necessari per iniciar l'activitat.

Recursos immaterials: necessiten un nom o marca, coneixement sobre les necessitats dels clients del barri, habilitats per gestionar un negoci, una estratègia de màrqueting definida i establir relacions amb els clients potencials i amb els proveïdors.

c) Classifica la nova empresa de Severina i Tomàs segons la finalitat, l'activitat, la propietat del capital, la naturalesa jurídica i la mida.

Finalitat: empresa lucrativa.

Activitat: sector terciari.

Propietat del capital: empresa privada.

Naturalesa jurídica: encara no és definit, podria ser individual o una societat.

Grandària: Microempresa.

d) De quina manera creus que La Caseta de Paper, com a empresa de proximitat,



pot contribuir al desenvolupament i al benestar de la comunitat i a l'economia local?

La Caseta de Paper pot contribuir positivament a la comunitat a través de diferents accions:

- Generar feina. Tant per a ells com per a altres empleats si contracten algun treballador o treballadora.
- Oferir un servei necessari. La botiga de Severina i Tomàs ofereix uns productes i serveis que no són presents al barri, cobrint una necessitat a la població de la zona que no necessitarà desplaçar-se per comprar productes de papereria.
- Enfortir l'economia local. Si compren proveïdors de la zona i atrauen consumidors del barri, es reinverteixen els diners a la comunitat.