Administració i Direcció d’Empreses per a Enginyers Informàtics

Miquel Rodríguez Juvany

2n Trimestre

Índex

[Tema 1. Economia i Empresa 3](#_Toc126618963)

[1.1 Objectius d’aprenentatge 3](#_Toc126618964)

[1.2 Evolució del concepte d’empresa 3](#_Toc126618965)

[1.3 Conflicte entre recursos escassos i necessitats il·limitades 3](#_Toc126618966)

[1.4 Caràcter econòmic a les relacions socials 4](#_Toc126618967)

[1.5 Agents econòmics 4](#_Toc126618968)

[1.6 Activitat econòmica 5](#_Toc126618969)

[1.6.1 Factors de producció (inputs) 5](#_Toc126618970)

[1.7 Flux circular de l’economia 6](#_Toc126618971)

[1.8 Com assignar recursos entre les parts? 6](#_Toc126618972)

[1.9 Demanda 6](#_Toc126618973)

[1.10 Oferta 7](#_Toc126618974)

[1.11 Cost d’oportunitat 8](#_Toc126618975)

[1.12 Oferta-demanda: un procés de coordinació 8](#_Toc126618976)

[1.13 Els preus coordinen les decisions però no sempre “correctament”: EXTERNALITATS EN EL MERCAT 9](#_Toc126618977)

[1.14 Cost marginal (CM) 10](#_Toc126618978)

[1.15 Economies d’escala en la empresa 10](#_Toc126618979)

[1.17 Importació / Exportació 11](#_Toc126618980)

[Tema 2: Administració d’Empreses 12](#_Toc126618981)

[1. Si el mercat és un mecanisme suficientment eficient d’assignació de recursos, per què existeix l’empresa? 12](#_Toc126618982)

[2. L’empresa 12](#_Toc126618983)

[3. Quina diferència hi ha entre empresa i organització? 13](#_Toc126618984)

[4. Existència de la “organització” 13](#_Toc126618985)

[5. Empresa vs. Organització 14](#_Toc126618986)

[6. Empresa: afany de lucre 14](#_Toc126618987)

[7. Costos a l’empresa 14](#_Toc126618988)

[8. Ingressos a l’empresa 15](#_Toc126618989)

# Tema 1. Economia i Empresa

## Objectius d’aprenentatge

* Entendre els conceptes claus de la microeconomia. En concret saber explicar el comportament del mercat (oferta i demanda).
* Entendre el concepte d’organització i familiaritzar-se amb conceptes mercantils bàsics.
* Entendre la funció de l’ ”Estat” i conèixer els conceptes fiscals més rellevants.
* Identificar tipus d’empresa i comprendre el sentit de l’administració de l’empresa.

## Evolució del concepte d’empresa

**Revolució mercantil 🡪 Revolució industrial 🡪 Revolució del coneixement**

**Revolució mercantil**: Producció artesanal. Número limitat de productes i producció heterogènia.

**Fabricació industrial**: Empreses ocupen moltes persones en un mateix espai 🡪 maquinària.

**Era del coneixement**: Empreses intensives en tecnologia (biotech, nanotech i tecnologies digitals).

1ª meitat del segle XX: DIRECCIÓ CIENTÍFICA DEL TREBALL

* Frederick TAYLOR i Henri FAYOL: producció en massa per a augmentar la producció. Estàndards d’organització. Fordisme.
* Producció en massa: molts productes i homogenis.
* Empresa orientada al producte: D > S, hi ha poca competència.

2ª meitat del segle XX: Pressa de decisions constant segons variables de l’entorn.

* Direcció estratègica.
* Empresa centrada en el client.
* Molta competència D < S.

## Conflicte entre recursos escassos i necessitats il·limitades

**Necessitat humana**: és la sensació de manca d’alguna cosa unida al desig de satisfer-la.

* **Característica** 🡪 Les necessitats humanes són il·limitades (o això sembla).

**PROBLEMA**: escassesa de recursos per a satisfer totes les necessitats. En conseqüència fa falta un sistema d’assignació de recursos.

**Tipus de necessitats**:

* **Individu**:
  + **Primàries**: Alimentació, vestit, habitatge, seguretat...
  + **Secundàries**: Oci, comunicacions, art, viatjar, benestar, reconeixement...
* **Societat**:
  + **Col·lectives/Públiques**: transport, educació, sanitat, ordre públic, justícia...

## Caràcter econòmic a les relacions socials

L’ésser humà és un animal social. Com a tal coopera amb els altres per a satisfer les seves necessitats (cooperació interessada també anomenada “**egoisme responsable**”). La teoria econòmica es fonamenta en els fenòmens socials, sorgeixen de les eleccions que els individus fan al respecte als beneficis i costos esperats.

Les activitats econòmiques es desenvolupen en entorns naturals i socials 🡪 relacions complexes que s’expliquen per diversos factors (no només per a les relacions econòmiques).

Les relacions econòmiques es donen quan es dirigeixen a satisfer una necessitat humana. En aquest moment el subjecte **economitza** (escull segons interessos i possibilitats).

**Classificació relacions econòmiques:**

* **Activitats de producció**: Quan s’obtenen béns i serveis.
* **Activitats de distribució**: Quan els béns i serveis es reparteixen entre els integrants de la societat.
* **Activitats de consum**: Aquelles que satisfan directament la necessitat.

## Agents econòmics

La satisfacció de les necessitats mitjançant la producció de béns i serveis dona lloc a dos aspectes bàsics de l’activitat econòmica: la producció i el consum.

**Activitats Agents Econòmics**

Producció 🡪 Empreses i sector públic (unitats de producció)

Consum 🡪 Individus / Famílies (i unitats de producció)

Les famílies/individus (anomenades economies domèstiques) perceben rentes i les gasten en satisfer les seves necessitats. Com a consumidors de forma natural busquen **maximitzar la utilitat** a l’hora de satisfer la seva necessitat.

Les empreses per la seva part es dediquen a produir. Com a productors de forma natural buscaran **maximitzar el benefici** en el que fan.

## Activitat econòmica

Para a dur a cap la producció de béns i serveis es transformen els factors de producció (inputs) en béns i serveis per al consum (outputs).

Diagrama

Descripción generada automáticamente

### Factors de producció (inputs)

Els factors de producció són els recursos assignats per a produir béns o serveis que satisfan una necessitat humana. La seva combinació és la funció de producció (variable dependent).

Diagrama

Descripción generada automáticamente

## Flux circular de l’economia

Diagrama

Descripción generada automáticamente

## Com assignar recursos entre les parts?

Els béns són escassos. Aquests s’obtenen amb el sacrifici d’un altre be, mereix la pena?

L’objectiu dels consumidors i productors coincideix: maximitzar la utilitat / benefici en base al principi d’ “elecció intel·ligent”.

Ambdues parts comparteixen el mateix “interès” i en la llibertat d’elecció arriben a un acord a partir del mercat (mercat perfecte).

El mercat és un sistema d’assignació de recursos. El mercat comunica preus.

ELECCIÓ INTEL·LIGENT: Requereix la comparació dels costos addicionals d’usar uns mitjans alternatius amb els beneficis addicions de fer-ho, en un entorn d’informació limitat i un sistema de decisions racionals o de racionalitat limitada.

## Demanda

Demanda: Relació entre les quantitats que la gent vol obtenir amb els sacrificis que ha de fer per a obtenir aquestes quantitats.

Llei de la demanda: Funció de relació negativa entre quantitat i preu (sacrifici).

Quantitat demandada: Eix d’abscisses relatiu al bé. Un preu monetari més alt induirà a la gent a trobar substituts.

Existeixen substituts per a TOTS els béns. El preu (per a tu) és el sacrifici que has de fer per a aconseguir aquest bé (i en relació als substituts).

Diagrama

Descripción generada automáticamente

## 1.10 Oferta

Oferta: Relació entre quantitat oferta i el preu o benefici que es percep.

Llei de la oferta: Estableix que la relació entre quantitat i preu segueix el mateix signe. És a dir per a induir als productors / proveïdors a oferir una quantitat major fa falta un preu més alt.

Elasticitat: L’elasticitat (pendent) al llarg del temps és menor que en demanda (costa més adaptar).

Sovint la oferta és molt fixe (molt vertical) en l’interval de temps estudiat. Per exemple els costos de determinades matèries primes difícilment substituïbles (o produïbles ràpidament en un curt espai de temps) tendeixen a ser inelàstics.

En mercats regulats la oferta és perfectament elàstica (horitzontal) amb el problema en tal cas els “preus” no coordinen les decisions de compra.

Gráfico, Gráfico de líneas, Gráfico de cajas y bigotes

Descripción generada automáticamente

## 1.11 Cost d’oportunitat

La demanda és variable. Existeixen productes substitutius. Si aquell que desitja adquirir em sembla raonablement car llavors busco una alternativa (producte substitutiu).

La oferta és amplia. Existeixen ofertes alternatives.

Els costos reals per a l’individu són les OPORTUNITATS SACRIFICADES quan es gasta els diners d’una manera en comptes d’una altra. Els preus dels béns de consum són costos d’oportunitat.

Existeix productes substitutius per a tot. En al producció igual que en el consum. Per això el cost que pagues està determinat per oportunitat alternatives que la gent percep.

## 1.12 Oferta-demanda: un procés de coordinació

Els sistemes de mercat estan composats per demandants i ofertants que persegueixen els seus interessos, economitzant en base a la escassesa en que es troben i negociant entre si acords.

La quantitat demandada i la quantitat oferta s’equilibren amb el temps per la lògica de consumidors i productors de **maximitzar la utilitat**.

El sistema fluctua lliurement i s’estableix un preu d’equilibri al qual el comprador està disposat a comprar (li és útil la transacció) i el productor està disposta a vendre (li és beneficiosa la transacció).

Ambdues utilitzen la lògica de maximitzar la utilitat: si el consumidor veu el cost baix (una bona oportunitat) es llança però sinó busca una altra cosa. De igual forma el productor produeix si obté un benefici raonable i si no val la pena pel que va obtenir doncs desvia els recursos a una altra acció.

La següent gràfica és una fotografia del mercat d’un determinat bé observat durant un temps on la resta de variables que intervenen estan fixes (no variació de les condicions inicials).

Gráfico, Gráfico de líneas

Descripción generada automáticamente

## 1.13 Els preus coordinen les decisions però no sempre “correctament”: EXTERNALITATS EN EL MERCAT

* **El mercat comunica el preu**: Els preus coordinen les decisions. Quan la demanda s’ha incrementat per un canvi sobtat en la “necessitat” dels consumidors, llavors el preu ha pujat. Aquest increment de preu per un costat provoca que els consumidors comencin a reconsiderar si val la pena (o hi ha algun substitut a aquest bé per a la seva necessitat) i igualment els productors al veure que el preu és major s’han posat a fabricar (triguen el seu temps en allò doncs els productors no són tan “elàstics”) i creen una nova funció d’oferta. Aquesta oferta major fa baixar els preus: consumidors i productors s’han coordinat en la “llibertat” del mercat.
* **Mercat perfecte**: A vegades el mecanisme de mercat no funciona correctament pels interessos de la societat. Si el mercat no és perfecte perquè és un monopoli aquesta coordinació és una fal·làcia. El monopolista posa el preu que vol i a més es torna incompetent (quan no un dèspota) sent incapaç d’oferir una relació qualitat / preu òptima. En altres ocasions no funciona perquè els demandants (o els ofertants) no tenen la informació per decidir racionalment. El regulador del mercat (l’Estat) té per objectiu limitar els monopolis i vetllar per la qualitat de la informació.
* **Externalitat**: Hi ha altres casos en què tampoc funciona aquest mecanisme per un error extern no tingut en compte en l’efecte del preu (el que es diu una externalitat del mercat). Llavors “el regulador” ha de resoldre aquest error. Ho fa mitjançant instrument que poden ser “subvencions” o “impostos especials”. Aquests errors de mercat són deguts a que el “preu” no comunica amb precisió el “cost” real / social doncs hi ha quelcom amagat que ho fa menor (externalitat negativa) o major (externalitat positiva). Si la situació no es resol el mercat es “vicia” i els preus no coordinen bé les decisions “lliures”.
* **Cost marginal falsejat**: El gràfic CMS és el Cm (cost marginal de producció) + cost de la externalitat. Observa com el punt d’equilibri és A’ si no es té en compte l’externalitat, quan hauria de ser C. El regulador hauria de posar un impost tal que A=C. Si no ho fa llavors, quin “incentiu” té el productor per a esforçar-se en produir bé?

Gráfico, Gráfico radial

Descripción generada automáticamente

## 1.14 Cost marginal (CM)

El **cost marginal** és el cost que costa produir una unitat més del producte o servei. Matemàticament es defineix com la derivada (pendent) de la corba cost total (CT) en relació a la quantitat (dit d’una altra manera l’increment de cost entre increment de la producció). En definitiva és el cost al que s’enfronta l’empresa quan decideix produir una unitat més.

**Paràbola còncava**: Comunament el cost marginal té forma de paràbola còncava com a conseqüència de la Llei de rendiments decreixents. El punt mínim indica la producció en que es tenen costos mínims.

**La Llei de rendiments decreixents** (o llei de rendiments marginals decreixents) indica que incrementar la quantitat d’un factor productiu en la producció d’un bé o un servei provoca que el rendiment de la producció sigui menor a mida que s’incrementa la producció sigui menor a mida que s’incrementa aquest factor, sempre i quan es mantinguin la resta de factors constant (ceteris paribus). La lògica és “no per posar més treballadors en un procés s’incrementa més la producció relativa”, inclòs es pot arribar a disminuir la producció, a més que s’incrementen a la vegada els altres factors de producció. No confondre aquesta lògica amb la de la economia d’escala que explica la millora del rendiment de l’empresa a mida que s’incrementa la producció. La diseconomia es produeix en relació al conjunt de tots els factors de producció, mentre que la llei de rendiments decreixents es refereix a la lògica d’un sol factor de producció en relació als altres que romanen constants.

## 1.15 Economies d’escala en la empresa

És una situació en què l’empresa redueix unes despeses de producció al expandir-se. És una situació en què quant més es produeix, menors són els costos totals.

L’economia d’escala fa que es tingui major benefici per cada unitat extra produïda. Això es deu a que s’aprofiten millor les inversions (rentabilitat dels actius de la empresa) i s’aconsegueix millors condicions dels proveïdors (costos totals de l’empresa).

La reducció del cost té un límit que es situa en el moment en que l’empresa comença a ser ineficient degut a la seva mida, burocràcia, incapacitat per innovar o per adaptar-se a canvis en el mercat. Tota empresa lluita per allunyar-se d’aquest límit o per aconseguir el nivell òptim de la producció en el seu sector.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

## 1.17 Importació / Exportació

**Importació**: La **importació** és quan un país (a partir de les seves empreses) li compra productes a un altre país (a partir de les seves empreses). Al realitzar-se **importacions** de productes o serveis més barats, automàtica s’està alliberant diners per a que els agents estalviïn, inverteixen o gasten en nous productes, augmentant les eines per a la producció i la riquesa de la població.

**Exportació**: Les exportacions són el conjunts de béns i serveis venuts per un país (a partir de les seves empreses) en territori estranger per a la seva utilització. Al realitzar-se exportacions de productes i serveis s’obtenen divises amb les quals el país pot estalviar o invertir per a ser cada cop més competitiu.

**Divises**: Una divisa és tota moneda estrangera útil per al comerç i diferent de la nacional. Les importacions i les exportacions es realitzen en divises. Si s’importa es paga en la moneda del país i si s’exporta es cobra en la moneda nacional. El mercat de divises es diu FOREX i es el més gran del món (es negocien 5 trilions $ / dia).

Les tres divises més negociades són el EUR / USD, el USD / JPY i la GBP / USD. És a dir, el eurodòlar, el dolaryen i la libradòlar. El dòlar és de facto la divisa internacional degut a la enorme liquidesa (gran quantitat de moneda emitida) i a l’eficiència i credibilitat dels bancs americans per a assegurar les transferències de capital.

Això també dona a USA capacitat per a imposar i fer complir sancions i embargaments comercials a països rebels.

**Dèficit / superàvit comercial**: Si s’importa més del que s’exporta es parla de dèficit comercial i al contrari produeix superàvit comercial. El dèficit comercial d’un país a la llarga produeix un problema monetari, és a dir una devaluació del valor de la seva moneda.

El dèficit o superàvit comercial es pot produir no només per competitivitat sinó també per necessitats de producció, gustos del consumidor i tipus de canvi. Si el tipus de canvi és favorable a un país i contrari a l’altre s’incita a comprar producte d’aquell país. Això al mateix temps porta a la llarga que la seva moneda es sobrevalori, marcant una tendència a l’equilibri.

## 1.18 L’Estat

**Organització**: L’Estat és una forma d’organització política, formada per un conjunt d’institucions, que compta amb poder (sobirania) sobre un determinat territori i la seva població.

**Contracte social**: L’Estat és fruit del contracte social. És a dir fruit d’un acord realitzat a l’interior d’una comunitat de ciutadans, en relació a un conjunt de deures i drets. Els ciutadans admeten amb ell la existència d’una autoritat i unes normes.

**Separació de poders**: La separació de poders forma part de l’essència de l’Estat modern i consisteix en que aquest es constitueix des de la base de la Independència dels tres poders de l’Estat: Legislatiu, Executiu i Judicial.

**Constitució**: És la norma fonamental de l’Estat on s’assenten la resta de normes, els principis i les institucions de l’Estat. Es basa en principis bàsics (drets humans), model d’organització...

**Regles de joc**: L’Estat fixa les “normes de joc” de l’economia a cada país a partir de la legislació (veure legislació d’empresa més endavant).

**Territori**: L’Estat està present en el territori a partir de l’organització territorial. Parlant de l’estat central (Govern, organismes oficials i administració general de l’Estat), regional (CCAA) o local (ajuntaments i diputacions). L’Estat (entenent com a àmbit territorial) també pot compartir “sobirania” amb organismes internacionals que generen normes de joc internacionals a les que s’adhereixen voluntàriament.

* Transnacional (Unió Europea / Comissió Europea i Consell d’Europa)
* Internacional (Organització Mundial del Comerç i Acords de Lliure Comerç i Aranzels)

## 1.19 Funcions de l’administració pública

Són funcions de l’Estat:

* **Funció d’Administració Pública de béns i serveis col·lectius**: Produeixen béns i serveis no mercantils destinats a la col·lectivitat.
* **Funció de Regulació i en particular regulació de l’economia**: Organismes de regulació. En particular garantir un mercat competitiu.

Per a fer les seves funcions l’estat té:

* **Despesa Pública**: Total de diners desemborsats pel conjunt d’organitzacions del sector públic per a desenvolupar la seva activitat. La Llei de Pressupostos de l’Estat és la norma que cada any fixa la despesa pública.
* **Ingrés Públic**: Quantitat total de recursos que rep el sector públic. La majoria d’aquests ingressos provenen dels impostos.
* **Deute Públic**: Si les despeses són superiors als ingressos llavors l’estat s’endeuta. En tal cas l’estat demana prestat a particulars o organitzacions nacionals o als mercats internacionals. Això ho fa a canvi d’un tipus d’interès. Aquesta funció la porta a cap el Tresor Públic. La mala gestió i / o les circumstàncies econòmica sobrevingudes porten a que el pes dels interessos del deute minvi la capacitat de l’Estat davant els seus ciutadans.
* **Impostos**: És la forma amb la que l’estat es financia per portar a terme la seva activitat. Els impostos es desenvolupen en base als principis tributaris que queden fixats en la constitució i en la norma fiscal. Els principis tributaris bàsics (fiscalitat) dicten que els impostos han de ser justos, igualitaris, progressius i no confiscatoris. La fiscalitat és la forma en la que el govern fa política, és a dir transmeten els seus valors i creences.

## 1.20 Prestacions socials: Seguretat Social

La seguretat social és el sistema públic de garantia de les prestacions dels ciutadans en cas de necessitat.

Es basa en prestacions contributives i no contributives, les no contributives són aquelles que apliquen a tots els ciutadans inclús encara que no treballin o no hagin treballat.

És el pilar essencial del sistema del benestar social. El “segur” social al qual estan inscrits tots els treballadors que treballen en el país (nacionals o residents).

Les contributives es financen a partir de les cotitzacions socials que realitzen empreses i treballadors.

Existeixen dos grans règims:

* **Règim general**: que aplica a tots els treballadors per compte aliena (empleats). En tal cas l’empresa paga una quota del 33% i el treballador del 6%, sobre el salari en còmput anual (amb un límit salarial).
* **Règims especials** (per exemple el dels treballadors autònoms). Que aplica a empresaris o treballadors per compte propi.

## 1.21 Impostos

L’Impost sobre societats (IS) és d’aplicació comú en organitzacions amb activitat econòmica (en cas d’empresari persona física s’aplica l’IRPF).

Les fundacions i organitzacions sense ànim de lucre declarades d’utilitat pública estan exemptes del pagament de bona part dels impostos.

L’IS és diferent a totes les parts del món i per aquest motiu pot resultar més atractiu a un país que a un altre. Per operar dins d’un Estat és necessari estar donat d’alta fiscalment. Si l’Estat pertany a una zona de lliure comerç és necessari estar d’alta en un país membre de la Unió.

L’IVA és un impost indirecte de comú aplicació en qualsevol activitat econòmica i que s’aplica a partir d’un % sobre el valor de transmissió (preu del producte o servei) d’un producte o servei. Diferents béns tenen diferent % i inclús n’hi ha d’exemptes.

* Per exemple una quota d’associat no té IVA si s’entén que no es produeix venta.
* Les exportacions de productes estan exemptes d’IVA però no les importacions que paguen l’IVA a la duana.
* Les exportacions de serveis en canvi si que estan subjectes a IVA en tots els casos.

### 1.21.1 Béns i serveis

Tabla

Descripción generada automáticamente

### 1.21.2 IVA en productes o serveis

Tractament de l’IVA entre països UE / no UE i B2B / B2C i béns / serveis (8 possibilitats).

Tabla

Descripción generada automáticamente con confianza baja

## 1.22 El treballador

És aquell que realitza un treball a canvi d’obtenir una remuneració.

Pot realitzar aquest treball en dos modalitats:

* **Per compte propi**: Es denomina treballador autònom o empresari o emprenedor en funció del context. No rep ordres d’un tercer i en conseqüència obra segons el seu criteri per organitzar-se el treball. Té control sobre els seus propis medis de producció i els seus clients als quals FACTURA. L’autònom es paga el seu propi segur social anomenat règim especial de treballadors autònoms.
* **Per compte aliè**: Realitza el treball segons aquell que l’indica l’empresari (patró, propietari, cap...) i utilitza els medis de producció que l’empresari posa a la seva disposició. A la pràctica és un assalariat i rep una NÒMINA a compte del seu treball. L’empresari paga el segur social dels seus treballadors que estan en el règim general de la seguretat social, repercutint una petita part al treballador. La norma reguladora del treballador és l’ “estatut dels treballadors” i addicionalment el conveni que li sigui aplicat.

## 1.23 La nòmina

A la nòmina l’empresari descompta la part de seguretat social que paga el treballador (6% aproximadament).

A la nòmina l’empresari reté al treballador un % d’IRPF (impost de la renda) en funció de l’estimació que l’empresari fa del salari anual. Aquesta retenció l’empresari l’abona a hisenda a compte i en nom del treballador. Quan el treballador fa la declaració de la renda (inclou totes les rendes: la del treball L + la del capital K + la dels actius o arrendaments T) es passen comptes i se li abona una part de la retenció o se li afegeix un import a pagar.

## 1.24 Factura de l’autònom o de la persona física que arrenda una propietat

Tabla

Descripción generada automáticamenteDonat que la factura de l’autònom és per un servei té IVA.

Si l’autònom és un “professional” a més ha de carregar a la base imposable un percentatge de retenció d’IRPF si el servei és a una empresa o un altre autònom. En tal cas l’empresa que ha rebut el bé o servei haurà d’ingressar a Hisenda aquesta quantitat retinguda en nom de l’autònom.

Si la factura és a un particular s’aplica IVA igualment però no es fa tal retenció d’IRPF.

## 1.25 Subvencions a empreses (grants)

Són ajudes que es concedeixen a empreses per a alleujar una determinada càrrega pressupostaria. Poden ser:

* **Subvencions al capital**: Destinades a una inversió concreta amb interès de donar suport a una política governamental. En aquest cas figuren en el balanç fins la seva amortització. Per exemple:
  + Equips per a la transició cap a l’economia verd.
  + Equips de processament de dades fins la millora de l’eficiència.
* **Subvencions d’explotació**: Destinades a cobrir despeses d’explotació i donar forma a una determinada política governamental. En aquest cas formen part de la compte de pèrdues i guanys. Per exemple:
  + Foment del treball a treballadors especials.
  + Ajudes a la internacionalització (però en canvi conforme als tractats de lliure comerç no es poden donar subvencions per a la utilització de productes nacionals en lloc d’importacions).
  + Ajudes esporàdiques al pagament de gasolina durant la invasió Russa a Ucraïna (amb la intenció de millorar comptes d’empreses i controlar la inflació del país).

## 1.26 Flux circular de renda amb l’Estat

Diagrama

Descripción generada automáticamente

# Tema 2: Administració d’Empreses

## 2.1 Si el mercat és un mecanisme suficientment eficient d’assignació de recursos, per què existeix l’empresa?

Quan un agent es desitja realitza una transacció existeix un mecanisme, el mercat, que assigna recursos i comunica preus. El mercat funciona donat que ofertants i demandants utilitzen una mateixa lògica.

Si això és així, per què existeix l’empresa? Perquè els agents econòmics utilitzen un mecanisme alternatiu, l’empresa, per assignar recursos?

Hi ha tres teories que incideixen en aquesta resposta:

* **Teoria de la firma**:
  + Des d’aquest enfoc l’empresa es defineix com una unitat tècnic-econòmica de producció. Eficiència / Eficàcia en factors de producció.
* **Teoria dels costos de transacció**:
  + Per a aquesta teoria la empresa no és simplement una unitat tècnic-econòmica dedicada a la producció, sinó una forma d’organitzar o governar les transaccions (governament de l’intercanvi de béns i serveis). Eficiència / Eficàcia en el mercat.
* **Teoria de l’agència**
  + L’empresa com a tal és una forma contractual anomenada nexe de contractes entre empleats, proveïdors i propietaris. Eficiència / Eficàcia de la institució entre els seus agents.

## 2.2 L’empresa

**Unitat econòmica bàsica**: A partir de la combinació de factors de producció posa a disposició dels individus béns i serveis en un entorn determinat per unes normes.

**Proveïdors**: L’empresa actua com a proveïdora (ofertant) de béns i serveis al consumidor (consumidor demandant de béns i serveis) o a altres empreses (empresa demandant). Es diu B2C (Business to Consumer) o B2B (Business to Business).

**Creació de valor**: L’empresa és una organització que crea i intercanvia valor. Per a això allò que crea ho entrega en forma de producte (bé o servei) a canvi d’un preu (valor que captura de l’altra part).

**Mercantil**: L’empresa és una organització mercantil, és a dir que està present en un mercat en el que algunes vegades compra i altres vegades ven. L’objectiu de l’empresa mercantil (amb ànim de lucre) és generar beneficis (rentabilitat econòmica) i crear valor per als seus propietaris / inversors / promotors (rentabilitat financera).

**Fi social**: L’objectiu d’una organització en general és un fi social, no necessàriament o sempre l’ànim de lucre, que si que és el seu objectiu principal.

## 2.3 Quina diferència hi ha entre empresa i organització?

Una organització es defineix com a un conjunt de persones que a partir d’uns mitjan i procediments adequats persegueix arribar a un fi.

L’empresa s’entén com una unitat tècnic-econòmica perquè transforma uns recursos en productes i serveis que tenen un valor econòmic. L’empresa és una organització amb activitat econòmica i ànim de lucre.

Les organitzacions poden ser o no ser entitats amb activitat econòmica. Si tenen activitat econòmica llavors han d’estar donats d’alta a hisenda (disposar d’un CIF), declarar les operacions amb tercers i pagar impostos (directes amb l’IVA i indirectes amb l’Impost de Societats).

L’ànim de lucre dels propietaris (inversos capitalistes, treballadors d’una cooperativa...) és la diferència entre empresa i organització. Les organitzacions són entitats sense ànim de lucre i les empreses són organitzacions amb ànim de lucre.

## 2.4 Existència de la “organització”

Una organització (empresa, associació...) existeix a partir de la voluntat de les persones que amb la seva acció la creen (membres) cap a uns destinataris (participants). Els seus membres els atorguen:

* Un nom el qual registren
* Uns estatuts que defineixen la organització i la seva forma de govern. Comunament a partir de:
  + L’assemblea on estan tots els associats i es reuneixen com a mínim una vegada a l’any.
  + La junta que s’escull per part de l’assemblea cada n anys. La junta representa l’organització / associació entre assemblees i està composada per un president, un tresorer, un secretari i n vocals (segons indiquin els seus estatuts).
* Una identificació fiscal (cas de que porti a cap una activitat econòmica). Per exemple un CIF i l’alta de l’IVA.
* Una identificació d’alta en la seguretat social (cas de que tingui treballadors).
* Un pla estratègic en base a un afany de lucre o a un propòsit social o ambdós.
* Un patrimoni, és a dir un conjunt d’actius per a poder un bé o un servei o portar a cap el seu fi social. En funció de la mida de la organització (mida que es defineix en termes de valor dels seus actius, número de treballadors i facturació anual) tindrà o no la obligació de seguir el Pla General Comptable i els preceptes fiscal de l’estat.

## 2.5 Empresa vs. Organització



## 2.6 Empresa: afany de lucre

Una empresa és una organització dedicada a activitats econòmiques o comercials que busca satisfer una necessitat i treure profit amb això. És una institució bàsica del sistema econòmic.

La seva existència ve donada per la voluntat del seu fundador o fundadors, els quals li donen un nom el qual registren en el registre mercantil. Cas de ser varis fundadors es dotaran de uns estatus que regulen la forma d’actuar (no és el cas de l’empresari autònom).

Una altra funció de l’empresa és assegurar la continuïtat de l’estructura productiva i/o comercial així com les necessàries inversions.

## 2.7 Costos a l’empresa

* **Cost unitari (Cu)**: És el cost de produir un bé o servei. Es calcula dividint el cost total entre totes les unitats produïdes.
* **Cost total (C)**: El cost total és la suma de costos fixes i de costos variables (direct cost).
* **Costs fixes (Cf)**: Els costs fixes són les despeses que no varien en funció de l’activitat de l’empresa (per exemple el personal i els sistemes de l’estructura de l’empresa, l’alquiler...)
* **Costs variables**: Són les despeses que varien segons les unitats produïdes (per exemple electricitat, matèries primes, personal en producció...). També es denomina cost de les ventes (cas d’empresa industrial) i també s’usa el terme marge (marge comercial per al cas d’empresa comercial o departament comercial o marge industrial per a empreses de producció). El Cost variable unitari **(Cvu)** és el total de costs variables entre el número d’unitats **(Cv = Q·Cvu).**
* **Costs directes i indirectes**: En comptabilitat de projectes s’usa també el concepte de costs directes i costs indirectes. Així el cost està format per **costs directes** (incideixen només en el projecte i es repercuteixen íntegrament a ell, són per exemple matèries primes o personal que treball en aquell projecte) i **costs indirectes** (són costs que incideixen en el conjunt de projectes de l’empresa, per exemple l’estructura administrativa de l’empresa). Per calcular el cost complet (full cost) s’han de repercutir a cada projecte la part proporcional d’indirectes a partir d’algun criteri establert per l’empresa (**overheads**).

## 2.8 Ingressos a l’empresa

* **Preu unitari (P)**: Import de la venta d’una unitat de producte o de servei (**Q**).
* **Ingrés total (I)**: És la quantitat econòmica total que s’obté de la venta. Es calcula multiplicant les unitats venudes pel preu unitari.
* **Ventes (V = P·Q)**: Són la part dels ingressos que provenen de l’activitat comercial. El concepte d’ingressos pot incorporar altres conceptes més amplis i no comercials, per exemple subvencions. En general per a càlculs **I = V**.
* **Marge comercial (MC) (o marge de contribució)**: És el marge de les ventes també anomenat marge de contribució en el sentit de que és el marge que queda per a cobrir els costos fixes així com els guanys i costos d’interessos i d’amortitzacions. S’obté restant els costos de les ventes de les ventes. És a dir: Ventes (V) – Costs de les ventes (Cv). Sovint es presenta de forma relativa, és a dir dividint aquest marge entre les ventes MC = ((V-Cv)/V). També es calcula de forma unitària MC=((P-Cvu)/P). Observar que no és el mateix dividir entre V (o P) que dividir entres els costs (Cv o Cvu).
* **Marge brut (MB)**: És el marge de les ventes una vegada restades les variables i també els fixes. En comptabilitat es refereix com a EBITDA. Es calcula fent: MB=(V-Cv-Cf)/V.
* **Punt mort**: És l’ombrall de rendibilitat. El punt mort es defineix com el número d’unitats produïdes pel qual s’igualen els ingressos totals amb els costos totals.
* **Rendibilitat**: Fa referència als beneficis que es poden obtenir d’una inversió. Es diferència entre rendibilitat econòmica d’un actiu de l’empresa (ROA = ROI) i rendibilitat financera del capital d’un inversor (ROE).
* **Benefici**: El benefici és la quantitat monetària que resulta de l’activitat econòmica. Es calcular restant les despeses totals dels ingressos totals. Es parla de benefici brut (abans d’impostos) i benefici net (resultat final per a l’empresa i els seus propietaris).

## 2.9 Punt mort

Tota empresa en el seu desenvolupament presenta uns costs fixos i uns costs variables.

El punt mort és aquell punt en que les ventes comencen a ser majors als costs totals.

## 2.10 Emprenedor, empresari i capitalista

Emprenedor és aquell que detecta una necessitat i es compromet amb ella mobilitzant recursos per a desenvolupar una solució.

L’empresari és un desenvolupar d’organitzacions, en el sentit que té les habilitats de gestió per a generar riquesa. Pot estar a càrrec de la direcció o ser només administrador.

El capitalista (inversor o promotor) és aquell que aporta el capital necessari per a dur a cap el projecte.

## 2.11 Empresari / emprenedor / director

Tabla

Descripción generada automáticamente

## 2.12 Criteris classificació empresa

Imagen que contiene Calendario

Descripción generada automáticamente

## 2.13 Empresari autònom (persona física)

És una persona que treballa per compte propi i pot actuar sol o quan altres autònoms amb els que s’associa (societat civil). Pot tenir treballadors en nòmina o no tenir-los.

Persona i empresa es confonen una mateixa persona. En canvi quan es crea una societat mercantil es separen i per això l’empresari autònom té responsabilitat limitada i en canvi la societat mercantil té responsabilitat limitada al seu patrimoni.

L’ “empresari autònom” incorpora la fiscalitat pròpia de l’activitat econòmica a la seva pròpia fiscalitat personal / familiar (mitjançant l’IRPF o col·loquialment impost de la renda).

El terme “empresari autònom” incorpora és un col·loquialisme per a referir-se a la persona que està donada d’alta al règim especial d’autònoms de la seguretat social i que actua com a empresari individual.

Un empresari NO pot ser assalariat a la seva empresa. Per aquest motiu si l’empresari (per exemple el fundador de l’empresa) treballa a la seva societat ho fa donat d’alta al règim d’autònoms. Si l’empresari no treballa a la seva empresa llavors només rep beneficis però no salaris i en tal cas no té perquè estar d’alta en el règim d’autònoms.

## 2.14 Societat mercantil (persona jurídica)

La personalitat de l’empresa pot ser mitjançant la creació d’una “persona jurídica” en forma de societat mercantil.

En tal cas es separa la persona física (empresari fundador) de la persona jurídica (societat). Cada una d’elles assumeix la seva pròpia responsabilitat (en el cas de la societat limitada al patrimoni d’aquesta) i cada una té la seva pròpia fiscalitat.

La societat es regeix pels seus estatuts els quals regulen el govern i l’òrgan d’administració, sistema de presa de decisions, etc... La propietat s’agrupa a l’assemblea de socis, on estan presents tots els socis.

L’òrgan d’administració de la societat és el que assumeix el govern (la funció empresarial de tots els seus socis).

Una societat (persona jurídica) neix (alta d’empresa), es desenvolupa (activitat econòmica, absorció d’una altra empresa) i s’extingeix (liquidació de la societat, fusió amb una altra societat, escissió de l’empresa en varies o transmissió d’activitat d’una empresa a una altra).

Encara existeixen moltes formes de personalitat jurídica les empreses mercantils més comuns són **S.L.** o **S.A.**:

* **S.L.** És una societat abreviada que es constitueix amb poc capital que està pensada per a pocs socis (inclús soci únic) entre els quals es limita la transmissió d’accions (i a més no pot cotitzar en el mercat borsari).
* **S.A.** Està pensada per sumar molts socis els quals no tenen perquè conèixer-se entre sí. A més els socis tenen una alta capacitat per transmetre accions (pot cotitzar en borsa i les accions poden tendir a un fi especulatiu).

## 2.15 Tipologia d’empreses segons forma jurídica

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Correo electrónico

Descripción generada automáticamente

## 2.16 Administració de la societat

Quan es separa persona física i societat es defineix el concepte d’òrgan d’administració de la societat. L’administrador/s és el que assumeix la responsabilitat de la gestió de l’empresa.

L’òrgan d’administració porta a cap l’administració societària i pot fer-ho en base a persones que actuen de forma individual, col·lectiva o col·legiada. Les “persones” que actuen poden ser físiques o jurídiques. Si són jurídiques han de designar a un “representant” que actua sota la seva responsabilitat.

Existeixen 4 formes de portar a cap l’administració:

* Administrador individual: una sola persona.
* Administradors solidaris: varies persones que deuen acord d’acord i en bloc.
* Administradors mancomunats: varis administradors que poden actuar de forma individual indistintament.
* Consell d’administració: varis administradors que actuen de forma col·legiada amb diferents rols en el consell i diferent capacitat o representació (president, vocal, secretari, conseller delegat...)

L’òrgan d’administració té el poder d’actuar en nom de la societat. A la seva vegada pot designar a terceres persones per actuar mitjançant un **apoderament**. Comunament el director general o gerent és a la seva vegada un apoderat (pot actuar en nom de la societat sense ser “administrador social”).

## 2.17 Funcions en el govern i gestió de la societat

Gráfico, Diagrama, Gráfico de embudo

Descripción generada automáticamente

## 2.18 Pactes de socis

Els socis d’una societat es relacionen a partir dels estatus de l’empresa. Els estatuts poden incloure limitacions general en quant a la transmissibilitat d’accions.

Addicionalment socis o grups de socis poden pactar aspectes particulars en quant a govern (sistema de presa de decisions) com de transmissió d’accions (unir el seu destí davant d’ofertes de compra-venta)

* Per exemple poden pactar unir les seves accions (a això se li diu “sindicar”) i serveix per crear un grup d’accionistes fort davant d’un altre consell en quant a presa de decisions.
* Un altre exemple és pactar unir el destí de les seves accions en cas de que algú faci una oferta (a això se li diu pactar condicions d’ “arrossegament” i és molt comú en emprenedors quan entra un capital de risc que pot tenir el dret de que quan ell vulgui vendre els altres ho hagin de fer amb ell obligatòriament).

A tots aquests pactes relatius se’ls denomina “pactes de socis” i afecta com hem vist aspectes de govern com aspectes de transmissió d’accions.

## 2.19 Mercat d’accions (col·loquialment la borsa)

El mercat d’accions d’empreses -stock market- és un espai físic / virtual on s’intercanvien accions entre compradors (demandants) i venedors (ofertants).

Per les empreses el mercat és una forma de finançar-se. Per exemple permet emetre noves accions a partir d’ampliacions de capital i posar-les a la venta. També facilitat el mecanisme d’emissió de deute.

El procés mitjançant el qual una empresa surt al mercat de valors es denomina **OPV** (oferta pública de venta). Es denomina **OPS** (oferta pública de subscripció) al procés d’emissió d’accions noves mitjançant una operació d’ampliació de capital d’una empresa que ja cotitza en el mercat de valors.

Una empresa que cotitza es denomina pública. La paraula “pública” significa que l’empresa ha de transparentar (fer públic) al mercat bona part dels seus plans i la seva evolució periòdicament perquè els “accionistes” en tot moment puguin decidir com invertir. Sempre es tracta de societats anònimes on la transmissió de les accions és immediata.

Per les persones que compren accions és una forma de depositar els estalvis (inversió de renda variable).

A més d’accions les empreses es financen en el mercat emetent **bonos** (deute de renda fixe) que les persones compren per a beneficiar-se d’una rendibilitat. També permeten incentivar els directius amb **Stock Options**.

Existeixen varis mercats nacionals i internacionals o especialitzats segons diferents característiques. Els diferents mercats publiquen índexs de referència que donen idea de la seva evolució i tendència.

## 2.20 Exemple: valor empreses

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente

## 2.21 Cicle de vita d’una empresa

Gráfico, Gráfico de líneas

Descripción generada automáticamente

## 2.22 Cicle concursal d’una empresa

**Situació**: Es refereix al procés en que una empresa es troba en una situació compromesa degut a que no pot complir amb les seves obligacions (antigament es denominava “suspensió de pagament”). La situació mencionada obliga a l’òrgan d’administració a iniciar el procés concursal tan aviat com sigui coneixedor. Per a que s’iniciï el procés concursal ha de succeir que:

* **Procés concursal**: Quan existeix una situació d’insolvència es pot demanar el concurs de forma voluntària (ho fa el deutor) o pot ser sol·licitat per un creditor de forma fonamentada al jutjat mercantil del domicili social de l’empresa. L’objectiu del concurs és arreglar la situació i per a l’empresa deutora és una oportunitat per acordar un desenllaç positiu per a ella i per a totes les parts.
* **Preconcurs**: El preconcurs és un procediment que pot adoptar l’empresa en situació d’insolvència per evitar la situació concursal. La llei aclara que si bé és cert que les empreses en situació d’insolvència s’han d’acollir a la llei concursal als dos mesos de ser declarada el cessament de pagaments, el concurs de creditors els permet disposar de tres mesos per a arribar a un acord i evitar d’arribar a la fase concursal.

## 2.23 Estratègies de creixement

Tabla

Descripción generada automáticamente

## 2.24 Industria / Cadena de valor del sector

La cadena de valor és una forma de descriure com es desenvolupa una activitat en una empresa en un sector d’extrem a extrem (de producció a consum) a partir de les diferents etapes diferenciades que entreguen valor successivament. Cada part es denomina agent de la cadena de valor i assumeix un determinat rol amb unes determinades normes intrínseques al sector.

Autoria 🡪 Producció 🡪 Agregació 🡪 Distribució 🡪 Accés 🡪 Consum

## 2.25 Estratègia d’Integració de la cadena de valor

La **integració vertical en la cadena** es produeix cap amunt per un costat dels proveïdors (més control sobre la producció) i/o cap avall per un costat dels clients (eliminant intermediaris i controlant el punt de venta). En ambdós casos l’estratègia és la millora competitiva a partir del domini de la cadena de valor. Un cas extrem és el desenvolupament d’un model negoci de tipus plataforma, on l’empresa propietària marca normes i rols, oferint als que s’instal·len a la seva plataforma la seva base de clients.

La **integració horitzontal en la cadena** consisteix en adquirir competidors i així aconseguir un millor domini sobre l’oferta. Un cas extrem és la integració d’un mercat fragmentat (format per centenars de competidors) a partir d’una plataforma digital que posi en comú oferta i demanda.

## 2.26 Per què fa falta la disciplina de la “Administració d’Empreses”?

La administració d’empreses busca la consecució de fites organitzacionals de forma adequada i eficaç, plantejant, organitzant, dirigint i controlant recursos disponibles en cada moment en un entorn de mercat altament competitiu.

1. Quatre funcions: planejar, organitzar, dirigir i controlar.
2. Aconseguir els objectius de forma eficient i eficaç.

### 2.26.1 Les 4 funcions de l’administració d’Empreses

**PLANEJAR**:

* Què anem a fer?
* **Definir** fites i seleccionar les activitats a desenvolupar i els recursos necessaris
  + On vol ser l’empresa al futur?
  + Quins recursos són necessaris per a aconseguir-ho.
* **Planificació estratègica**

**ORGANITZAR**:

* Com ho farem?
* Com l’empresa tracta d’aconseguir les seves fites a partir de plans:
  + Disseny organitzacional (qui fa què).
  + Definició d’objectius i incentius.
* **Pla organitzatiu / Pla d’Objectius i Incentius**

**DIRIGIR:**

* Fer que es faci.
* Lideratge i estratègia per a definir com aconseguir els objectius de negoci:
  + Traçar un camí i comunicar-lo a tot l’equip.
  + Comunicar (rendiment de comptes). Crear un sentit de responsabilitat compartida i un sentiment de pertinença.
* **Pla de negoci**

**CONTROLAR**:

* Comprovar què s’ha fet
* Controlar implica tres aspectes:
  + Mesurar l’exercici dels empleats
  + Determinar el progrés cap als objectius (quadre de comandament).
  + Prendre mides correctores.
* **Quadre de comandament**.

## 2.27 Teoria de l’Administració d’Empreses

### 2.27.1 Planificació de l’empresa

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Planificar = Anticipar-se al futur**

Què es vol aconseguir? 🡪 Una meta o un propòsit (a definir)

Quines passes seguir per aconseguir-ho?

* Objectius concrets
* Accions per arribar a aquells objectius
* Recursos:
  + Persones
  + Mitjans tècnics
  + Mitjans financers

Les metes determinen els objectius futurs. Els plans determinen els mitjans.

La planificació combina ambdues idees: determina les metes de l’empresa i defineix els mitjans per a aconseguir-les.

**En què consisteix planificar?**

És un procés bàsic i imprescindible en el disseny del projecte empresarial que implica projectar al llarg del temps.

És un procés de presa de decisions sobre aspectes fonamentals de l’empresa: què fer? Com aconseguir el què? Quan? Qui fa què? Amb quins recursos? Com ho avaluarem i seguirem?

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Passes en el procés de planificació estratègica**

Diagrama

Descripción generada automáticamente con confianza media

**Passa 1: Filosofia institucional: Missió, visió, cultura i valors**

Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamente

**Passa 2.1: Anàlisi de l’entorn extern de l’empresa**

Imagen que contiene Diagrama

Descripción generada automáticamente

L’anàlisi **PEST** identifica els factors de l’entorn general (extern) que afectaran a les empreses. Aquest anàlisi es realitzar abans de dur a cap l’anàlisi DAFO en el marc de la planificació estratègica. PEST = Polític, Econòmic, Social i Tecnològic.

**Anàlisi de competidors: Porter’s 5 Forces**

**L’anàlisi de les cinc forces de Porter** és un model estratègic que estableix un marc per analitzar el nivell de competència dins d’una industria, i pot desenvolupar una estratègia de negoci.

Aquest anàlisi deriva en al respectiva articulació de les 5 forces que determinen la intensitat de competència i rivalitat en una industria i per tant, en quant atractiva és aquesta industria en relació a oportunitats d’inversió i rendibilitat.