

Unitat 4

EL MERCAT

99

UNITAT 4 EL MERCAT

2. ECONOMIA DOMÈSTICA

Matemàtiques, Ciència i Tecnologia

què treballaràs?

En acabar la unitat has de ser capaç de:

- Diferenciar béns i serveis.
- Reconèixer la llei de l'oferta i la demanda.
- Reconèixer les magnituds proporcionals presents en l'economia.
- Calcular el tant per cent en comissions.
- Calcular el tant per cent en recàrrecs.
- Utilitzar el tant per cent per fer descomptes.
- Aplicar els percentatges dels impostos.

1. Oferta i demanda

Comprar, vendre o intercanviar no és exclusiu de la nostra societat, ni tan sols del nostre temps. Des de les primeres civilitzacions l'home ha tingut la necessitat d'adquirir aquells productes que necessitava i que no podia produir. Així, la gent intercanviava els productes que li sobraven per aquells que necessitava. Posteriorment aparegué el diner i la compravenda es va simplificar. Actualment la utilització de les targetes de crèdit ha introduït en el mercat una forma diferent d'intercanvi.

La compra, tot i ésser un acte que cada dia realitzem diverses vegades, és una acció molt més important del que ens pensem. Cada vegada que comprem un producte no estem cobrint únicament una necessitat. El senzill fet de comprar un objecte, per petit que sigui, fa que indirectament estem decidint l'estil de vida i el tipus de societat on volem viure. Imaginem que ha arribat l'hora de dinar: podem triar entre menjar un entrepà en una multinacional de menjars ràpids o bé decidir-nos per un restaurant tradicional de menús casolans. D'alguna manera, quan triem quin tipus de producte volem i en quin tipus d'establiment l'hem de comprar és com si votéssim a favor d'aquella opció.

Les necessitats que es poden cobrir mitjançant la compra poden ser de béns o de serveis.

Els **béns** són tots aquells objectes físics que podem comprar; per exemple, un tros de carn, una peça de roba, un llapis, un cotxe, un llibre. En canvi, els **serveis** no són objectes que ens puguem endur a casa, són un conjunt d'activitats de les quals podem gaudir. Per exemple una visita al metge, l'escola, una hora de pàrking, un viatge, el dret a banyar-se en un piscina, poder veure una pel·lícula, etc.

Tots el béns i serveis tenen el seu preu; alguns els paguem directament de la nostra butxaca però n'hi ha d'altres que paguem mitjançant els impostos.

D'altra banda, per què l'or i els diamants són tan cars i l'aigua i la sorra, posem per cas, són tan barats? Qui fixa el preu dels productes? Els empresaris? L'estat? Els compradors? En una societat com la nostra els preus dels productes, tant siguin béns com serveis, vénen fixats per la llei de l'oferta i la demanda.

L'**oferta** és la quantitat d'un producte que els fabricants poden produir i per tant vendre. La **demanda** és la quantitat de producte que els consumidors volen comprar.

Així, segons la llei de l'oferta i la demanda, si la demanda d'un producte és més gran que l'oferta, el producte puja de preu, però si l'oferta és més gran que la demanda el producte baixa de preu.

demanda ↑ + oferta ↓ = preu ↑

demanda ↓ + oferta ↑ = preu ↓

Tots sabem que quan hi ha un acte esportiu important, al voltant dels estadis es produeix la revenda d'entrades. Els revedors compren moltes entrades a les taquilles al preu estipulat i d'aquesta manera provoquen que aquestes s'esgotin, és a dir, que disminueixi l'oferta. Qui vulgui una entrada no tindrà més remei que comprar-la a un revedor. Com que l'oferta és escassa els revedors pugen els preus.

Quan l'acte esportiu no és important, la demanda d'entrades baixa i a les taquilles hi ha suficient oferta de tal forma que les entrades no s'exhaureixen.

Un altre factor que afecta de manera molt important la compra de productes és la publicitat. La publicitat emet una informació que prové del fabricant interessat a vendre el seu producte. No es tracta d'una informació objectiva i molt sovint el seu objecte és crear en el públic la necessitat de comprar allò que és anunciat.

2. Percentatges aplicats a l'economia

Comissions i recàrrecs

Comissions

En el cas dels revededors d'entrades, la seva comissió serien els diners que guanyen en la venda de cada entrada.

Les **comissions** són els guanys que es cobren per cada producte que es ven.

Normalment els representants de productes o d'empreses acostumen a tenir una comissió, és a dir, guanyen un % sobre els articles que venen. Així, si un viatjant té una comissió del 25% vol dir que per cada 100€ de venda guanya 25€. (El 25% = $\frac{25}{100} = 0,25$)

Si un dia fa vendes per valor de 540€ el 25% serà: $540 \times 0,25 = 135€$.

Haurà guanyat 135€.

Amb la calculadora el càlcul del resultat es faria:

540 25 \longrightarrow 135€

- **Activitat d'aprenentatge 1**

Recàrrec o augment

Les empreses i les botigues, quan posen un article a la venda, li augmenten el preu de cost per obtenir els beneficis. Aquest augment el calculen aplicant el %.

Per exemple, una botiga de calefaccions vol obtenir un benefici del 80% en la venda d'un radiador que ha comprat a la fàbrica per 18,50€.

El preu de venda serà: el preu de cost + % de benefici = 18,5€ + 80% de 18,50€.

Un recàrrec del 80% = $\frac{80}{100} = 0,8$

Per tant, el 80% de 18,50€ és: $18,50 \times 0,8 = 14,80€$ són els guanys.

El preu de venda del radiador serà: $18,50 + 14,80 = 33,30€$.

Amb la calculadora el càlcul del resultat es faria:

18,50 80 \longrightarrow 33,30€

• Activitat d'aprenentatge 2

Els productes van augmentant successivament de preu des que són fabricats fins que arriben a mans del consumidor. A mesura que un producte passa del fabricant al distribuïdor i d'aquest a la botiga, se li apliquen successivament uns percentatges de benefici.

Així, un frigorífic que a la fàbrica li costa 320€ pot ser venut a un majorista un 40% més car. El majorista el ven a la botiga amb un 65% de recàrrec i el botiguer el posa a la venda aplicant-li el 70% sobre el preu que ha pagat.

El preu de venda de la fàbrica serà: Preu de cost + 40% del preu de cost.

El preu de venda del majorista serà: Preu de fàbrica + 65% del preu de fàbrica.

El preu de venda de la botiga: Preu de majorista + 70% del preu del majorista.

El preu de venda de la fàbrica serà:

$$\text{El } 40\% \text{ de } 320\text{€} = 320 \times 0,4 = 128\text{€}$$

$$320 + 128 = 448\text{€}$$

El preu de venda del majorista serà:

$$\text{El } 65\% \text{ de } 448 = 448 \times 0,65 = 291,20\text{€}$$

$$448 + 291,20 = 739,20\text{€}$$

El preu de venda de la botiga serà:

$$\text{El } 70\% \text{ de } 739,20\text{€} \text{ és: } 739,20 \times 0,70 = 517,44\text{€}$$

$$739,20 + 517,44 = 1.256,64\text{€}$$

Per tant, un frigorífic que a la fàbrica li costa 320€ pot acabar valent 1.256,64€ (sense tenir en compte els impostos) a causa dels percentatges que li han anat aplicant.

Nota: El preu final no es pot calcular sumant els successius percentatges d'augment.

ACTIVITAT

Comprova que el preu final del producte anterior no és el resultat d'aplicar el percentatges successius.

Solució

Per fer la prova se sumen els %.

$$40\% + 65\% + 70\% = 175\%$$

S'aplica el percentatge de 175% al preu inicial de 320€.

$$175\% = \frac{175}{100} = 1,75$$

$$320 \times 1,75 = 560\text{€}$$

El preu final seria $320 + 560 = 880\text{€}$, que no correspon als 1.256,64€ del resultat anterior.

Descomptes, rebaixes i liquidacions

Els productes a la venda estan subjectes a descomptes, rebaixes i liquidacions.

Descomptes

Un **descompte** és la quantitat deduïda de l'import d'un producte.

Et vols comprar uns pantalons esportius que valen 95€ i decideixes anar a la botiga del teu amic que saps que et farà un descompte del 10%.

Ja saps que un 10% vol dir que de cada 100€ que has de pagar et trauran 10€ i només pagaràs 90€.

Per calcular el preu dels pantalons hem de fer: 95€ - 10% de 95.

Un descompte del 10% = $\frac{10}{100} = 0,1$

El 10% de 95€ és: $95 \times 0,1 = 9,50€$ que t'has estalviat.

Els pantalons et costaran: $95 - 9,50 = 85,50€$

Amb la **ca**lculadora el càlcul del resultat es faria:

95 x 10 % **-** → 85,50€

Rebaixes

Les **rebaixes** són descomptes generalitzats en els preus dels productes. Les rebaixes només es poden oferir durant uns determinats períodes de l'any, els quals estan establerts per l'administració competent.

Les temporades de rebaixes són una de les èpoques de més vendes. Els botiguers volen eliminar els estocs que els han quedat i per això han de baixar els preus. És a dir, s'han de rebaixar aquelles peces en què l'oferta ha estat més gran que la demanda, per donar-los sortida, però hem d'anar amb compte que no ens rebaixin alhora la qualitat.

Els comerciants utilitzen diferents tècniques per tal de cridar l'atenció dels clients. En època de rebaixes els productes tenen els típics descomptes d'aquestes èpoques, un 10 %, un 25% i fins i tot un 50% en alguns articles. Però hi ha altres tècniques per cridar l'atenció d'un possible client, pensem en anuncis de 3x2. Pagues dos parells de sabates i te'n duus tres.

A les rebaixes, en una sabateria fan un descompte del 30 % en unes sabates que valen 105€.

Les mateixes sabates estan en una altra botiga que fan el 3x2. Com puc saber què em surt més a compte?

Calculem el preu de les sabates a la primera botiga.

Per calcular el preu de les sabates hem de fer: 105€ - 30% de 105€.

Un descompte del 30% = $\frac{30}{100} = 0,3$

El 30% de 105€ és: $105 \times 0,3 = 31,50€$ que ens estalviem.

Les sabates costaran: $105 - 31,50 = 73,50€$.

Amb la calculadora el càlcul del resultat es faria:

105 \times 30 $\%$ $-$ \rightarrow 73,50€

Calculem el preu d'un parell de sabates a la botiga de 3x2.

Comprem 2 parell a 105€ cada u. Per tant paguem: $105 \times 2 = 210\text{€}$.

Si ens emportem 3 parells de sabates, cada parell ens costarà: $210:3 = 70\text{€}$.

En aquest cas són més barates les sabates a la botiga de 3x2.

Liquidacions

Les **liquidacions** són vendes de caràcter extraordinari i amb gran rebaixa de preus que fan els establiments comercials per cessació, reforma o trasllat.

A les liquidacions que fa una botiga de mobles per canvi d'exposició comprem una taula per 480€. Tenim curiositat per saber quant costava abans de fer-nos el 40% de descompte.

Un descompte del 40% vol dir que de cada 100 ens han tret 40, per tant, hem pagat el 60%.

És a dir, el 60% correspon als 480€.

60 correspon a 480€

100 correspon a x

Això escrit en forma de proporcionalitat:

$$\frac{60}{100} = \frac{480}{x}$$

$$x = \frac{48.000}{60} = 800 \text{ €}$$

El preu inicial era de 800€.

- **Activitats d'aprenentatges 3, 4 i 5**

Impostos

Com ja hem dit, la principal manera de cobrir les nostres necessitats és comprant i per tant pagant-les, però els pagaments poden ser directes o indirectes. Tots aquells serveis que són gratuïts: l'assistència mèdica, les escoles, la policia, la neteja dels carrers, la construcció de carreteres i tantes altres coses, els paguem mitjançant els impostos.

Els **impostos** són tributs o retencions econòmiques que rep el govern cada vegada que es fan actes de naturalesa econòmica com poden ser negocis, compres, etc.


Els impostos més coneguts són:

- **L'IRPF (l'impost sobre la renda de les persones físiques)** és un percentatge que grava els guanys obtinguts per cadascú de nosaltres en un període determinat; qui més guanya més paga.

Empresa		CIF	No compte cotització SS	
De tot i bo, S.L.		42.803.634C	08 237974855	
Treballador	CIF	No compte cotització SS	CIF	Antiguitat
Berta Puig Saladrigues	23.568.256H	42.803.634C	Dependent	15/7/01
Període de liquidació		Dies treballats	Data de cobrament	
De l'1 al 31 d'agost del 2002		31	31/8/02	
Dies	Concepte	Import	Deducció	
31	Salari Base	650,99		
31	Paga benefici	54,25		
	Contingències comunes 4,70%		33,15	
	Atur 1,55%		10,93	
	Formació professional 0,10%		0,71	
	IRPF 6%		42,31	
Remuneració total		Total Deduït	Líquid total a percebre:	
705,24		87,10	618,14€ 102.850 Ptes	

- **L'impost sobre el valor afegit, conegut com a IVA,** és un valor que s'afegeix cada vegada que es compra un producte.

Hi ha tres tipus de d'IVA que s'apliquen segons el producte. El tipus normal d'IVA és del 16%, que s'aplica a la majoria de productes, però també hi ha tipus d'IVA reduïts com el de l'alimentació, que és d'un 7%, i d'altres que tenen un 4% d'IVA

		Client: Irene Estadella Pallarès Cr. Mediterrani, 197 43800 Roquetes (Tarragona) 339155220		
Cr. Compte Arnau, 2 Tel. 93 229 25 25 Fax 93 224 70 82 08207 Sabadell				
Número de factura:		Data:		
251d201		12/02/2002		
Concepte	Quantitat	Preu	% IVA	Import
Llibre de Barbara	2	6,90	4%	12,20
Pantalons teixats	1	30,00	16%	30,00
Base Imponible	% IVA	IVA	Total	
12,20	4%	0,49	47,49	
30,00	16%	4,80		

- **Activitats d'aprenentatge 6, 7, 8 i 9.**

Interessos

Els bancs i les caixes d'estalvi utilitzen el % en les seves operacions:

- Quan reben diners dels clients i els col·loquen en un compte corrent o en un dipòsit a termini donen uns beneficis aplicant uns percentatges.
- Quan fan préstecs i hipoteques cobren unes quantitats superiors als diners prestats.

Per fer els càlculs es fan servir unes fórmules que tenen en compte diversos factors, entre ells el % i el temps que dura el dipòsit de diners o el préstec.

Hi ha altres operacions, com el canvi de divises, en les quals els bancs obtenen beneficis aplicant un percentatge.

Si vols fer un viatge a l'estranger, com per exemple als EUA, i necessites 850\$ per fer-lo, pots anar al banc o a la caixa a fer el canvi de moneda.

Fas els càlculs per saber quants euros necessites canviar. Suposem que en aquell moment 1€ val 0,944\$.

0,944 \$ és 1 €

850 \$ seran x €

$$\frac{0,944}{850} = \frac{1}{x}$$

$$x = \frac{850}{0,944} = 900,42 \text{ €}$$

Necessites canviar 900,42€.

En el banc et demanen 904,92€ en lloc dels 900,42€ que tu havies previst. Això vol dir que el banc et cobra una comissió de $904,92 - 900,42 = 4,5$ €.

Hem de saber 4,5€ a quin % correspon.

$$\frac{4,5}{900,42} = \frac{x}{100}$$

$$x = \frac{450}{900,42} = 0,5$$

T'han aplicat un 0,5% de comissió.

3. Economia domèstica

Els drets dels consumidors

El consumidor té dret a conèixer amb tota claredat les condicions de compra. Davant de qualsevol dubte o greuge, el comprador es pot dirigir a les associacions de defensa del consumidor per demanar informació.

La **reclamació** és la queixa que hom presenta per una injustícia soferta en el procés de compravenda, per tal d'exigir-ne la reparació.

108 Pressupost: ingressos i despeses

La gran majoria de compres a la nostra societat es realitzen mitjançant diners. Tenim una sèrie d'**ingressos** i de **despeses** que hem d'equilibrar. Cal, per tant, fer un pressupost personal o familiar a fi d'evitar que en un moment determinat ens quedem sense diners.

El **pressupost** ha de tenir en compte tant les entrades de diners, els ingressos, com les sortides de diners, les despeses.

Els ingressos poden ser molt variats, però en general es basen en els salaris, és a dir, en els nostres sous, i en les pagues i rendes. Els ingressos ens permetran fer front a les despeses.