



05

TALLER 3ESO · 3R ESO

Taller d'Economia

*Primer contacte amb l'economia:
consum responsable, diners i estalvi,
empreses i emprenedoria, treball i
impostos. L'optativa que obri el camí cap
a 4t ESO.*

9 UNITATS · CURRÍCULUM ESTATAL LOMLOE · REIAL DECRET 217/2022 (OPTATIVA D'INICIACIÓ ECONÒMICA I EMPRENEDORA)

EDITORIAL

profedeeconomia.es

EDICIÓ

Curs 2026/27 · esborrany

GENERAT

28 de juliol del 2026

SOBRE ESTE LLIBRE

Este llibre forma part dels materials oberts de **profedeeconomia.es**, una plataforma de recursos per a professors d'institut d'economia, empresa i finances. Tot el contingut es publica sota llicència *Creative Commons BY-NC-SA*: podeu copiar-lo, redistribuir-lo i adaptar-lo sempre que en citeu l'autoria i no l'useu amb fins comercials.

Este llibre es basa en el currículum bàsic estatal LOMLOE per a **Taller d'Economia** (Reial Decret 217/2022 (optativa d'iniciació econòmica i emprenedora)). Cada comunitat autònoma estableix concrecions específiques al seu currículum propi; convé consultar la concreció de la vostra CCAA per a ajustar la programació al centre.

Composició tipogràfica amb Fraunces i Switzer. Generat amb Astro i paged.js. Comentaris, errades i propostes: hola@profedeeconomia.es.

Contingut

01	Què és l'economia?	5
	<i>No tens diners infinits, ni temps infinit, ni espai infinit a la motxilla. Per això, cada dia, tries. L'economia comença ací: en allò que decidixes quan no pots...</i>	
02	Els agents econòmics i el flux circular	16
	<i>La teua paga ve del treball d'alguí, que cobra d'una empresa, que ven a altres famílies, que paguen impostos a l'Estat, que torna servicis a tots. L'economia és...</i>	
03	Consum intel·ligent i responsable	27
	<i>Comprar pareix fàcil: veus alguna cosa, la pagues, te l'emportes. Però darrere de cada compra hi ha anuncis pensats per a convèncer-te, drets que et protegeixen...</i>	
04	El diner i els mitjans de pagament	39
	<i>El diner pareix la cosa més natural del món, però és un dels invents més sorprenents de la humanitat: un acord de confiança que cap en la butxaca. Hu...</i>	
05	El meu pressupost: ingressos, despeses i estalvi	51
	<i>No cal guanyar molt per a tindre el diner controlat: cal saber on va. Qui escriu el que entra i el que ix pren millors decisions que qui guanya el doble i no ho mira...</i>	
06	Les empreses i l'emprenedoria	62
	<i>Darrere de quasi tot el que uses cada dia hi ha una empresa: algú que un dia va tindre una idea, va organitzar uns recursos i es va arriscar a provar-la....</i>	
07	El món del treball	74
	<i>Passaràs bona part de la teua vida treballant, així que convé entendre prompte què és una ocupació, quins drets tens i com es busca la primera. Esta unitat és ...</i>	

Cada vegada que vas al metge, encens un fanal o camines per un carrer asfaltat, algú ho ha pagat. Eixe algú som tots, a través dels impostos. Esta unitat explic...

Has après com funciona l'economia. Ara toca usar-la per a una cosa bona. En esta última unitat tanques el curs posant en marxa un xicotet projecte que...

UNITAT 1 · BLOC 1 · MIRAR L'ECONOMIA

01

Què és l'economia?

No tens diners infinits, ni temps infinit, ni espai infinit a la motxilla. Per això, cada dia, tries. L'economia comença ací: en allò que decidixes quan no pots tindre-ho tot.

DURADA

4-5 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

economia · escassetat ·
necessitats · béns i
servicis · recursos ·
elecció

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Explicar amb les teues paraules què estudia l'economia i reconèixer que naix de l'escassetat.
- Distingir tipus de necessitats (primàries i secundàries) i tipus de béns (lliures i econòmics).
- Identificar els recursos que fem servir per a produir i entendre que són limitats.
- Calcular el cost d'oportunitat d'una decisió quotidiana i aplicar-lo a les teues pròpies eleccions.

Temps de lectura: ~14 min · **Sabers:** escassetat, necessitats, recursos, cost d'oportunitat · **Abans de començar:** res, és la primera unitat del curs.

En acabar esta unitat sabràs:

- Explicar amb les teues paraules què estudia l'economia i per què existix.
- Diferenciar allò que necessites d'allò que t'abellix, i els béns que són gratis dels que costen.
- Reconèixer que els recursos per a produir són limitats.
- Calcular el cost d'oportunitat de qualsevol decisió, també de les teues.

TL;DR

90 segundos

Economia és decidir què fer amb recursos limitats davant de necessitats quasi il·limitades. En esta unitat veuràs per què “no hi ha res gratis” en termes econòmics i com es prenen decisions quan els recursos no arriben per a tot: en la teua paga, en el teu temps i també en els comptes d'un ajuntament.

CASO REAL · DILEMA

L'ajuntament té 5 milions a l'any: parc, col·legi o festes

Casos típics de pressupostos municipals espanyols · 2024

L'ajuntament d'un poble mitjà disposa d'un pressupost limitat, posem **5 milions d'euros a l'any** per a inversions. Damunt de la taula hi ha tres projectes que la gent del poble demana: **arreglar el parc del barri, pintar i reformar el col·legi públic i organitzar les festes patronals** amb bon cartell. Els tres costen diners, els tres tenen defensors i els tres pareixen necessaris. Però els diners no donen per a fer-ho tot alhora. Cal triar.

Per què cada decisió de despesa implica renunciar a una altra?

Imagina que el dissabte tens 20 € a la butxaca i dos plans a la vista: anar al cine amb crispetes (15 €) o pillar-te una samarreta que fa temps que mires (18 €). No et dona per a les dues coses. Si tries el cine, et quedes sense samarreta; si tries la samarreta, et quedes sense pel·lícula. Tingues l'edat que tingues, eixa situació et sona, perquè la vius cada setmana.

Doncs bé: això ja és economia. No els gràfics rars dels telenotícies ni les paraules complicades dels polítics, sinó una cosa molt més pròxima. **L'economia estudia com les persones, les famílies, les empreses i els països prenen decisions quan no poden tindre-ho tot.** I com que quasi mai podem tindre-ho tot, l'economia està a tot arreu: en la teua butxaca, en la nevera de ta casa, en l'espai de l'institut i en les notícies.

Esta unitat obri el curs explicant d'on naix l'economia (l'escassetat), quines coses volem (les necessitats), amb què les aconseguim (els recursos) i per què cada vegada que triem alguna cosa estem renunciant a una altra (el cost d'oportunitat). Són quatre idees senzilles que faràs servir tot l'any.

L'escassetat: el punt de partida de tot

Si els diners foren infinits, si els dies tingueren mil hores i si a les botigues hi haguera de tot per a tots sense límit, l'economia no existiria. Agafariem allò que volguérem, quan volguérem. El problema —i la raó de ser d'esta assignatura— és que **això no passa mai**.

Anomenem **escassetat** esta situació: els nostres desitjos són pràcticament il·limitats, però els mitjans per a satisfer-los són limitats. Vols roba, mòbil, viatges, videojocs, eixir amb amics, estalviar per al carnet de conduir... La llista no s'acaba. Però els diners, el temps i les coses disponibles, sí que s'acaben.

Compte amb una confusió molt típica: escassetat no significa “pobresa” ni “que no hi haja quasi res”. Una persona rica també viu en escassetat, perquè tampoc pot tindre absolutament tot allò que desitja ni estar en dos llocs alhora. L'escassetat és una característica del món, no del teu compte bancari.

CONCEPTE CLAU**Escassetat**

L'**escassetat** és el desajust entre allò que les persones desitgem (quasi il·limitat) i els mitjans que tenim per a aconseguir-ho (limitats: diners, temps, materials). Com que hi ha escassetat, estem obligats a **triar**. I com que triem, sorgeix l'economia. Sense escassetat no caldria decidir res, i l'economia no tindria sentit.

Com que hi ha escassetat, cal **triar**. I triar bé —traure el màxim partit d'allò que tens— és justament el que esta assignatura t'ajudarà a entrenar. No perquè et faces ric, sinó perquè prengues decisions amb el cap i no te'n penedisques després.

Les necessitats: allò que volem satisfer

Triem perquè volem cobrir **necessitats**. Una necessitat és la sensació que ens falta alguna cosa i el desig d'aconseguir-la. Algunes són bàsiques per a viure; altres fan la vida més còmoda o agradable, però podríem sobreviure sense elles.

Per a entendre-les millor les classifiquem en dos grans grups:

- **Necessitats primàries (o bàsiques).** Les que cal cobrir per a viure i estar sa: menjar, beure, dormir, abrigar-se, tindre un sostre, la salut. Si no les cobrixes, la teua vida corre perill.
- **Necessitats secundàries.** Les que milloren el teu benestar però no són imprescindibles per a sobreviure: tindre l'últim mòbil, anar de viatge, jugar a videojocs, portar roba de marca, anar al cine.

Necesidades primarias

Imprescindibles para vivir

- Comer
- Beber
- Dormir
- Abrigo y ropa
- Salud
- Vivienda

Necesidades secundarias

Mejoran tu bienestar, pero podrías vivir sin ellas

- Móvil de última generación
- Videojuegos
- Ropa de marca
- Viajes
- Ocio

Distinguir unas de otras es el primer paso para decidir bien en qué gastas.

*Les necessitats primàries són imprescindibles per a viure; les secundàries milloren el benestar.
Distingir-les ajuda a decidir en què gastar.*

La frontera entre unes i altres no sempre és nítida i canvia amb l'època i la cultura. Fa cinquanta anys el mòbil no existia i ningú el “necessitava”; hui, sense un, et quedes fora de moltes coses del dia a dia. Per això convé tindre un cap crític: distingir allò que de veritat necessites d'allò que simplement t'abellix en este moment és una de les habilitats més útils per a no malgastar els teus diners. Hi tornarem en la Unitat 3, quan parlem de consum responsable.

¿SABÍAIS QUE...?

La piràmide de Maslow: necessitats per nivells

En 1943, el psicòleg estatunidenc **Abraham Maslow** va proposar ordenar les necessitats humanes en una piràmide de cinc nivells. A la base, les necessitats fisiològiques (menjar, dormir); damunt, la seguretat (tindre una llar estable); després les socials (amistat, pertànyer a un grup); després el reconeixement (sentir-te valorat); i al cim, l'autorealització (desenvolupar el teu talent). Segons Maslow, solem buscar primer cobrir els nivells de baix abans de preocupar-nos pels de dalt: costa pensar en el reconeixement social quan tens fam. És una idea molt famosa que apareix en quasi tots els llibres d'economia i de psicologia, encara que la realitat és sempre més embolicada que qualsevol piràmide.

Béns i servicis: amb què cobrim les necessitats

Cobrim les necessitats amb **béns** i **servicis**:

- Un **bé** és alguna cosa material, que es pot tocar: una poma, una samarreta, una pilota, un mòbil.
- Un **servici** és alguna cosa que algú fa per tu i que no es pot tocar: un tall de cabell, una classe particular, un viatge en autobús, la consulta del metge.

I dins dels béns hi ha una distinció important:

- **Béns lliures.** Són tan abundants que estan disponibles per a tots sense cost i sense haver de produir-los: l'aire que respires o la llum del sol. No cal pagar per ells ni ningú els repartix.
- **Béns econòmics.** Són escassos: cal produir-los, costen treball i recursos, i per això tenen un preu. La immensa majoria de coses que fas servir són béns econòmics.



Les prestatgeries d'un supermercat estan plenes de béns econòmics: coses que algú ha hagut de produir, que costen treball i recursos i que, per això, tenen preu.

Foto: Steffen Mokosch, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons

L'economia s'ocupa, sobretot, dels **béns econòmics**: precisament perquè són escassos, cal decidir com es produïxen, quantes se'n produïxen i qui els rep.

EJEMPLO REAL

L'aigua: bé lliure o bé econòmic?

L'aigua pareix l'exemple perfecte de bé lliure: cau del cel i ompli rius i mars. Però l'aigua **neta, potable i a domicili** no és gratis: cal captar-la, depurar-la, emmagatzemar-la i portar-la per canonades fins a la teua aixeta, i tot això costa diners i treball. Per això pagues un rebut de l'aigua cada mes. A més, en moltes zones del planeta l'aigua potable escasseja de veritat: segons l'ONU, al voltant de **2.000 milions de persones** no tenen accés segur a aigua potable a casa (ONU-Aigua / UNESCO, Informe Mundial 2023). El mateix "recurs" pot ser un bé lliure quan cau com a pluja i un bé econòmic —escàs i amb preu— quan el necessites net a l'aixeta. És un bon recordatori que l'escassetat no sempre és evident a primera vista.

Fuente: ONU-Aigua, Informe Mundial sobre el Desenvolupament dels Recursos Hídrics

Els recursos: amb què produïm

Els béns i servicis no apareixen del no-res: cal **produir-los**, i per a produir-los calen **recursos** (els economistes també els anomenen *factors de producció*). Són bàsicament tres:

- **Recursos naturals (la terra).** Tot allò que ve de la naturalesa: el sòl on es cultiva, l'aigua, els minerals, la fusta, el petroli, l'energia del sol o del vent.

- **Treball.** L'esforç físic i mental de les persones. Qui cultiva, qui cuina, qui programa una app o qui et fa classe està aportant treball.
- **Capital.** Les coses fabricades per l'ésser humà que servixen per a produir altres coses: màquines, ferramentes, ordinadors, fàbriques, camions. Compte, en economia "capital" no és només diners: una fleca fa servir com a capital el forn i la pastadora.

Allò important és que **estos recursos també són limitats**. No hi ha infinita terra de cultiu, ni infinites persones treballant, ni infinites màquines. Per això cap país, per ric que siga, pot produir tot allò que voldria. Torna a aparèixer l'escassetat, ara del costat de la producció.

PER A FIXAR LA IDEA

La pregunta que es fa tota economia

Com que els recursos són escassos, qualsevol família, empresa o país ha de respondre a tres preguntes: **Què produir?** (de tot allò que es podria fer, què fem?), **com produir-ho?** (amb més màquines o amb més persones?) i **per a qui?** (qui rep allò produït?). Estes tres preguntes són el cor de tota l'economia. Les anirem responent al llarg del curs.

El cost d'oportunitat: allò que deixes de fer

Arribem a la idea més potent de la unitat, i una de les més útils de tota l'economia. Cada vegada que tries alguna cosa, automàticament estàs **renunciant** a una altra. A això ho anomenem **cost d'oportunitat**.

El cost d'oportunitat d'una decisió és **el valor de la millor alternativa a què renunciés** en triar. No és allò que pagues en diners, sinó allò que deixes de tindre o de fer.

Tornem al dissabte del principi: tenies 20 € i vas triar el cine (15 €). El cost d'oportunitat no són només els 15 € que has gastat, sinó **la samarreta que ja no et pots comprar**. Has guanyat una vesprada de cine, però has perdut la samarreta. Això és el cost d'oportunitat.

I no només passa amb els diners. També amb el **temps**, que és el recurs més escàs de tots perquè, a diferència dels diners, no es pot estalviar ni recuperar:

COST D'OPORTUNITAT

Com calcular el cost d'oportunitat d'una decisió

- I Identifica la decisió** que vas a prendre (per exemple: "esta vesprada estudie per a l'examen de mates").
- II Fes la llista d'alternatives** a què renunciés en decidir això (jugar a la consola, quedar amb amics, veure una sèrie).
- III Tria quina d'eixes alternatives era la millor per a tu** (la que més t'abellia: per exemple, quedar amb amics).
- IV Eixa millor alternativa a què has renunciat és el teu cost d'oportunitat.** Estudiar mates t'ha "costat" la vesprada amb els teus amics. Si la nota ho val, ha sigut una bona decisió.

Allò bonic del cost d'oportunitat és que t'obliga a pensar de veritat. No basta amb preguntar-te “quant costa això?”, sinó “a què estic renunciant si ho faig?”. Qui aprèn a pensar així pren decisions molt millors, tant amb els seus diners com amb el seu temps.

¿SABÍAIS QUE...?

També hi ha cost d'oportunitat en quedar-se al sofà

De vegades creiem que “no fer res” és gratis. No ho és. Si passes la vesprada del diumenge gitat mirant vídeos, el cost d'oportunitat és tot allò que podries haver fet amb eixes hores: estudiar, entrenar, ajudar a casa, veure algú que t'importa. No significa que descansar estiga malament —descansar també és valuós— però convé saber que **tot el temps que fas servir en alguna cosa és temps que no fas servir en una altra**. Per això els economistes diuen que “no existix el dinar gratis”: sempre hi ha un cost amagat, encara que no el veges en forma de diners.

Decisions econòmiques en el teu dia a dia



Cada euro que tens només es pot gastar una vegada. Per això, darrere de cada moneda hi ha sempre una decisió econòmica i un cost d'oportunitat.

Foto: Avij (talk · contribs), Public domain via Wikimedia Commons

Ara que tens les quatre idees —escassetat, necessitats, recursos i cost d'oportunitat—, fixa't en quantes decisions econòmiques prens sense adonar-te'n:

- **Quan gastes la paga:** cada euro que fas servir en una cosa és un euro que no fas servir en una altra (cost d'oportunitat).
- **Quan organitzes el teu temps:** estudiar, entrenar, descansar o quedar. El temps és escàs i no se'n pot comprar més.
- **Quan tries el menú:** al menjador o a casa, decidixes segons allò que t'abellix, allò que és sa i allò que hi ha disponible.

- **Quan decidixes estalviar o gastar ja:** guardar per a alguna cosa gran significa renunciar a xicotets capricis ara. És una decisió econòmica de les importants, i li dedicarem una unitat sencera (Unitat 5).

L'economia no és una cosa que els passe als altres “ahí fora”. Ets un agent econòmic des que tens el teu primer euro i la teua primera vesprada lliure. Per això este curs comença per ací: perquè veges que l'economia no és un món a banda, sinó el nom que li posem a una cosa que ja fas cada dia.

Què ve després en este curs

Esta unitat és la porta d'entrada al **Taller d'Economia**. Has vist que l'economia naix de l'escassetat i de la necessitat de triar. En la **Unitat 2** veuràs que no tries tu sol: hi ha altres agents (famílies, empreses i Estat) que prenen decisions i es relacionen entre si en allò que anomenem el flux circular de la renda. En la **Unitat 3** aplicaràs tot això a les teues compres, per a consumir de manera intel·ligent i responsable.

Més avant el curs entra en els diners i els mitjans de pagament (Unitat 4), el teu pressupost i el teu estalvi (Unitat 5), les empreses i l'emprenedoria (Unitat 6), el món del treball (Unitat 7), els impostos i els servicis públics (Unitat 8) i, per a tancar, un xicotet projecte propi sobre economia sostenible (Unitat 9).

VUELVE AL CASO

L'ajuntament i els 5 milions: parc, col·legi o festes



Tota decisió econòmica té un **cost d'oportunitat**: allò a què renunciem en triar una altra cosa. L'ajuntament que arregla el parc eixe any no pinta el col·legi. La família que es gasta 50 € en una pizza no els té per a una entrada de cine. La teua vesprada de cine no és la teua samarreta.

La regla val en tots els nivells: quan prengues una decisió, no preguntes només “*quant costa?*”, sinó “*a què estic renunciant si ho faig?*”. Per això una bona decisió de l'ajuntament, igual que una bona decisió teua, no és la que gasta més o gasta menys, sinó la que renuncia a alguna cosa menys important per a aconseguir-ne una de més important.

ALLÒ ESSENCIAL DE LA UNITAT

L'**economia** estudia com decidim quan no podem tindre-ho tot. Naix de l'**escassetat**: desitjos quasi il·limitats davant de mitjans limitats.

- Cobrim **necessitats** (primàries, per a viure; secundàries, per a estar millor) amb **béns** (materials) i **servicis** (accions). Els béns poden ser **lliures** (gratis i abundants) o **econòmics** (escassos i amb preu).
- Per a produir fem servir **recursos**: naturals, treball i capital. També són limitats, així que cap país pot produir-ho tot.
- El **cost d'oportunitat** és el valor de la millor alternativa a què renunciïs en triar. S'aplica als diners i, sobretot, al temps.
- Prens **decisions econòmiques** cada dia: en gastar, en organitzar el teu temps i en decidir entre gastar ara o estalviar.

Glossari

- **Economia**: ciència que estudia com les persones i les societats decidixen fer servir uns recursos limitats per a cobrir necessitats quasi il·limitades.
- **Escassetat**: desajust entre allò molt que desitgem i allò poc (diners, temps, materials) que tenim per a aconseguir-ho. És l'origen de l'economia.
- **Necessitat**: sensació que ens falta alguna cosa i desig de cobrir-la. Pot ser primària (per a viure) o secundària (per a estar millor).
- **Bé**: objecte material que servix per a cobrir una necessitat (una poma, una samarreta).
- **Servici**: acció que algú fa per tu i que no es pot tocar (un tall de cabell, una classe).
- **Bé lliure**: bé tan abundant que està disponible sense cost (l'aire, la llum del sol).
- **Bé econòmic**: bé escàs, que cal produir i que té preu. La majoria de les coses que fem servir.
- **Recursos (o factors de producció)**: allò que es necessita per a produir. Són tres: naturals, treball i capital.
- **Capital**: béns fabricats per les persones que servixen per a produir altres béns (màquines, ferramentes, ordinadors). No és només diners.
- **Cost d'oportunitat**: valor de la millor alternativa a què renunciïs quan tries alguna cosa.
- **Decisió econòmica**: qualsevol elecció sobre com fer servir un recurs escàs (diners, temps, materials).

Per a aprofundir

Si esta unitat t'ha picat la curiositat, ací tens recursos pensats per a la teua edat:

- **“Finanzas para todos”** (finanzasparatodos.es), del Banc d'Espanya i la CNMV. Per què encaixa: web pública i gratuïta amb explicacions molt clares sobre decisions de despesa i estalvi, sense vendre't res.
- **Vídeos curts d'economia bàsica** del canal divulgatiu que tries (busca “qué es la escasez” o “coste de oportunidad” amb subtítols en castellà). Per què encaixa: veus els conceptes de la unitat explicats amb exemples en pocs minuts.

- **El conte de la lletera** (faula tradicional) o qualsevol recopilació de faules d'Isop. Per què encaixa: moltes parlen de decisions, recursos i conseqüències; rellig-ne alguna pensant en el cost d'oportunitat.
- **Secció d'economia d'un periòdic** durant una setmana (en versió per a joves o resums). Per què encaixa: començaràs a reconèixer paraules de la unitat —recursos, necessitats, preus— en notícies reals.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a debatre a classe o pensar a soles en tancar la unitat:

1. Pensa en l'última compra que vas fer amb els teus diners. Què vas deixar de comprar per a poder pagar-la? Eixe és el seu cost d'oportunitat: creus que va valdre la pena?
2. Fes una llista ràpida de cinc coses que diries que “necessites”. Quantes són necessitats primàries de veritat i quantes secundàries? Per què creus que de vegades confonem unes amb altres?
3. El temps no es pot comprar ni estalviar. Si tingueres una hora lliure extra cada dia, en què la faries servir? A què estaries renunciant per a fer-ho?

BIBLIOGRAFÍA

1. Espanya. **Reial Decret 217/2022**, de 29 de març, pel qual s'establixen l'ordenació i els ensenyaments mínims de l'Educació Secundària Obligatòria. BOE núm. 76. (Marc de les matèries optatives d'iniciació econòmica i emprenedora; cada CCAA fixa la seua concreció.)
2. Banc d'Espanya i CNMV. *Finanzas para todos: Plan de Educación Financiera*.
<https://www.finanzasparatodos.es>
3. Maslow, A. H. (1943). *A Theory of Human Motivation*. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
4. ONU-Aigua / UNESCO. *Informe Mundial de les Nacions Unides sobre el Desenvolupament dels Recursos Hídrics 2023: aliances i cooperació per l'aigua*.
<https://www.unesco.org/reports/wwdr/2023/>
5. Mankiw, N. G. *Principios de economía* (capítol 1: “Los diez principios de la economía”). Cengage. (Manual de referència per al concepte de cost d'oportunitat i “no existix el dinar gratis”.)

MIRAR FORA · U1

LIBRO

Freakonomics

Steven Levitt i Stephen Dubner · Ediciones B

Una col·lecció d'històries que mostren com el raonament econòmic explica coses que pareixien no tindre res a veure amb els diners. Els capítols introductoris són perfectes per a començar a pensar com un economista.

Introducció i capítols 1-2

VÍDEO · ~20 MIN

ALL OF ECONOMICS explained FAST

YouTube · ~20 min

Un repàs molt ràpid i visual als conceptes centrals de l'economia. Útil per a tindre al cap el mapa complet del curs des de la primera unitat.

https://www.youtube.com/results?search_query=all+of+economics+explained+fast

CUENTA · PODCAST · WEB

@ecoinometrics

X / Twitter

Dades econòmiques contades en gràfics clars i setmanals. Bon entrenament per a acostumar-te a llegir l'economia amb números reals en lloc de tòpics.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

Tres decisions, tres costos

Identifica **tres decisions econòmiques** que hages pres esta setmana: què fer amb la paga, en què fer servir una vesprada lliure, què demanar quan algú et convida. Per a cada una, anota quina era la **millor alternativa a què vas renunciar**: eixe és el seu cost d'oportunitat. Després decidix, amb el cap fred, si la decisió que vas prendre va valdre la pena.

PARA CLASE

Cada estudiant compartix una de les seues tres decisions i el seu cost d'oportunitat. El grup vota a mà alçada si creu que va valdre la pena. Al final, debat breu: en quin tipus de decisions encertem més, les dels diners o les del temps? Duració: 30 min.

UNITAT 2 · BLOC 1 · MIRAR L'ECONOMIA

02

Els agents econòmics i el flux circular

La teua paga ve del treball d'alguí, que cobra d'una empresa, que ven a altres famílies, que paguen impostos a l'Estat, que torna servicis a tots. L'economia és un cercle, i tu estàs dins.

DURADA

4-5 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

agent econòmic · famílies
· empreses · Estat ·
mercat · flux circular de la
renda

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Identificar els tres agents econòmics bàsics (famílies, empreses i Estat) i descriure el paper de cada un.
- Explicar què és un mercat i com es posen d'acord compradors i venedors.
- Interpretar l'esquema del flux circular de la renda i seguir el camí dels diners entre els agents.
- Reconèixer el teu propi paper com a membre d'una família dins del circuit econòmic.

Temps de lectura: ~15 min · **Sabers:** agents econòmics, mercat, flux circular ·

Abans de començar: la Unitat 1 (escassetat, recursos) ajuda, però esta unitat es pot seguir a soles.

En acabar esta unitat sabràs:

- Nomenar els tres agents econòmics i dir què fa cada un.
- Explicar què és un mercat, amb exemples del teu poble o ciutat.
- Llegir l'esquema del flux circular i seguir per on van els diners.
- Situar-te a tu mateix dins del circuit econòmic.

TL;DR

90 segundos

L'economia funciona com un riu: diners, béns i servicis circulen sense parar entre famílies, empreses i Estat. Esta unitat dibuixa eixe circuit perquè entengues per què cada agent depén dels altres i per què, quan una part es frena, es frena tot.

CASO REAL · DILEMA

El mercat del poble un dissabte de matí

Adaptat de la realitat de qualsevol mercat municipal espanyol

Són les onze del matí d'un dissabte a la plaça del poble. Hi ha parades de fruita, de roba, de formatges i de productes artesans. La gent del barri arriba amb la cistella i els carretons; els paradistes han vingut en furgoneta des de primera hora. Per la plaça passa la policia local; a terra, un adhesiu de l'ajuntament marca el lloc de cada parada. **Dins d'este mercat xicotet estan tots els agents econòmics que estudia la unitat**, encara que no es vegem a primera vista. La pregunta és: qui és qui?

Qui és cada agent en este mercat xicotet, i on està l'Estat?

En la Unitat 1 vas veure que cada persona pren decisions econòmiques quan tria com fer servir allò que té. Però cap persona viu en una illa: la teua paga ix del sou de qui la treballa, eixe sou el paga una empresa, eixa empresa ven els seus productes a altres famílies, eixes famílies paguen impostos a l'Estat i l'Estat torna a tots servicis com l'educació o la sanitat. Tot està connectat.

En esta unitat anem a ordenar eixe embolic. Per a entendre una economia no cal seguir milions de persones una per una: basta amb agrupar-les en uns pocs **agents econòmics** que es comporten de manera semblant. Veurem qui són, com es posen d'acord als **mercats** i com els diners circulen entre tots formant un cercle que no para mai: el **flux circular de la renda**.

Què és un agent econòmic?

Un **agent econòmic** és qualsevol persona, grup o organització que pren decisions econòmiques: produir, consumir, estalviar, cobrar impostos, contractar... En comptes d'estudiar cada individu, els economistes agrupen tothom en tres grans agents que actuen de manera semblant.

- **Les famílies** (també anomenades economies domèstiques).
- **Les empreses**.
- **L'Estat** (o sector públic).

A estos tres se'ls afeg de vegades un quart, el **sector exterior** (la resta del món: allò que venem fora i allò que comprem de fora), però en este curs ens centrarem sobretot en els tres principals. Anem a veure'ls un a un.

Les famílies

Una **família** o economia domèstica és un grup de persones que viuen juntes i compartixen els seus ingressos i les seues despeses. Ta casa és una economia domèstica. També ho és una persona que viu a soles: no cal ser molts.

Què fan les famílies en l'economia? Bàsicament dues coses:

- **Consumixen**. Compren béns i servicis per a cobrir les seues necessitats: menjar, roba, transport, oci. Són els grans consumidors de l'economia.
- **Aporten recursos**. Les persones de la família treballen a les empreses i, a canvi, reben un sou. També poden llogar un local que posseeixen o prestar els seus estalvis. És a dir, les famílies posen el **treball** (i de vegades terra o capital) que les empreses necessiten per a produir.

A canvi d'aportar eixos recursos, les famílies reben **rendes**: el sou del treball (salari), el lloguer d'un pis, els interessos del banc. Amb eixes rendes, tornen a consumir. Ja veus el cercle començant a formar-se?

Les empreses



Una fleca és una empresa de manual: combina treball, un forn i matèries primeres (capital i recursos) per a produir pa i vendre'l a les famílies del barri.

Foto: KampanHungs, CC BY-SA 3.0 via Wikimedia Commons

Una **empresa** és una organització que combina recursos (treball, màquines, materials) per a **produir** béns i servicis i vendre'ls. Una fleca, un taller mecànic, una app de repartiment, una fàbrica de sabates o el supermercat del barri són empreses.

Què fan les empreses?

- **Produïxen** béns i servicis fent servir els recursos que les famílies els aporten (sobretot, treball).
- **Venen** allò produït a les famílies, a altres empreses o a l'Estat.
- **Paguen rendes**: sous als seus treballadors, lloguers a qui els cedix locals, interessos a qui els presta diners.

L'objectiu habitual d'una empresa privada és obtenir **benefici**: que allò que ingressa per vendre siga major que allò que gasta a produir. Però també existixen empreses el fi principal de les quals no és guanyar diners, sinó resoldre un problema social (ho veuràs en la Unitat 6, quan parlem d'economia social i empenedoria).

L'Estat (sector públic)

L'**Estat** o sector públic és el conjunt d'administracions que organitzen la vida en comú: el Govern central, les comunitats autònomes i els ajuntaments. És un agent econòmic molt especial, perquè el seu paper és diferent del dels altres.

Què fa l'Estat?

- **Cobra impostos** a famílies i empreses. És la seua principal font d'ingressos.

- **Oferix servicis públics** a tots: educació (el teu institut), sanitat, carreteres, policia, parcs, ajudes a qui ho necessita.
- **Posa les regles** del joc econòmic: lleis laborals, normes de consum, control de la competència.

L'Estat arreplega diners de tots a través dels impostos i els torna en forma de servicis que seria impossible que cada família es pagara pel seu compte (t'imagines pagar tu sol una carretera o un hospital?). Li dedicarem la Unitat 8 sencera.

CONCEPTE CLAU

Els tres agents econòmics

- **Famílies:** consumixen béns i servicis i aporten recursos (sobretot treball), a canvi dels quals reben rendes.
- **Empreses:** produïxen béns i servicis i els venen; a canvi, paguen rendes a qui els aporta recursos.
- **Estat:** cobra impostos, oferix servicis públics a tots i fixa les regles del joc.

Els tres es necessiten: cap funcionaria a soles.

El mercat: on els agents es troben



El mercat del barri és l'exemple clàssic de mercat: famílies que compren, xicotetes empreses que venen i preus que pugen o baixen segons allò que la gent vol.

Foto: Acabashi, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons

Els agents no actuen aïllats: es troben als **mercats**. Un **mercado** és qualsevol lloc o sistema on compradors i venedors es posen en contacte per a intercanviar béns, servicis o recursos a canvi d'un preu.

Compte: un mercat no ha de ser per força un lloc físic amb parades. N'hi ha molts tipus:

- El **mercado del teu poble** els dissabtes, amb les seues parades: eixe és l'exemple clàssic.
- El **supermercado** o qualsevol botiga.

- Una **web de compravenda** com Wallapop, on ningú es veu la cara però hi ha compra i venda.
- El **mercat de treball**: el lloc (hui, sobretot internet i les empreses) on qui busca faena i qui oferix faena es troben. Tu hi entraràs quan busques la teua primera faena.

En un mercat, el **preu** és el senyal que posa d'acord les dues parts. Si molta gent vol un producte i n'hi ha poc (escassetat, un altre cop), el preu puja; si hi ha molt de producte i poca gent que el vol, el preu baixa. Eixe estira i afluixa entre allò que la gent vol comprar i allò que s'ofereix a la venda és el motor dels preus. En 1r de Batxillerat ho estudiaràs amb detall amb el nom d'"oferta i demanda"; de moment basta amb la idea.

EJEMPLO REAL

El mercat del poble, un mercat de manual

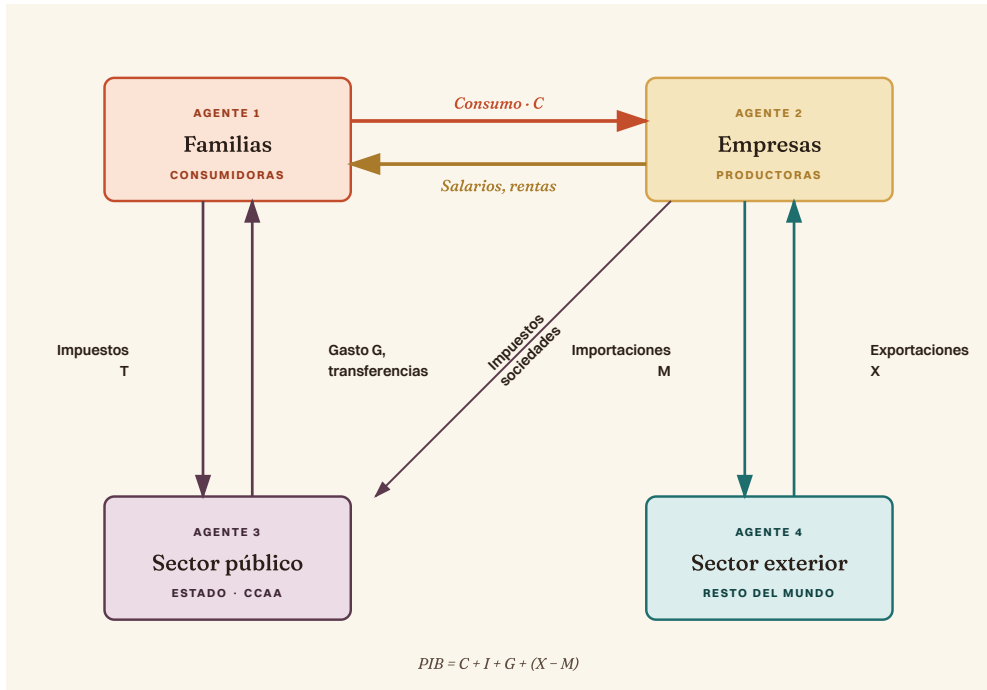
Un dissabte de matí, al mercat de qualsevol poble, està passant tot allò que conta esta unitat. Les **famílies** arriben amb la cistella a comprar fruita, verdura i roba: estan consumint. Els **venedors** són xicotetes empreses (molts, autònoms) que han produït o comprat el gènere per a vendre'l i obtindre benefici. Quan són les dues de la vesprada i al fruiter li sobren caixes de bresquilles que es faran malbé, baixa el preu: "La caixa a un euro!". Per què? Perquè hi ha molta oferta i poca demanda a eixes hores. I per damunt de tot, l'**Estat** està present encara que no es veja: l'ajuntament dona les llicències, fixa on es posa cada parada i cobra una taxa per fer servir la plaça. Tres agents i un mercat, tot a la mateixa plaça un dissabte de matí.

Fuente: Observació directa de qualsevol mercat ambulant a Espanya

El flux circular de la renda

Arribem a la idea central de la unitat. Si ajuntes tot l'anterior, descobrixes una cosa preciosa: **els diners no es queden quiets, circulen sense parar entre els agents formant un cercle**. A eixe circuit l'anomenem **flux circular de la renda**.

La idea és esta. Les famílies donen el seu treball a les empreses; les empreses paguen sous a les famílies; les famílies fan servir eixos sous per a comprar allò que produïxen les empreses; les empreses ingressen eixos diners i tornen a pagar sous... i tornem a començar. Al mig, l'Estat cobra impostos a uns i a altres i torna servicis públics a tots. Els diners fan voltes i voltes, i mentres ho fan, mantenen viva tota l'economia.



El flux circular de la renda: els diners fan voltes sense parar entre famílies, empreses, Estat i la resta del món. En 3r ESO basta amb seguir les fletxes entre famílies i empreses, i entendre que l'Estat cobra impostos i torna servicis.

Fuente: Esquema clàssic del flux circular (RD 217/2022)

No t'espantes per les paraules de l'esquema (consum, salaris, impostos, exportacions...). Llig-lo a poc a poc seguint les fletxes:

FLUX CIRCULAR**Com llegir el flux circular pas a pas**

- 1 **Comença per les famílies** (dalt a l'esquerra). Treballen per a les empreses i, a canvi, reben **salari i rendes** (fletxa de les empreses cap a les famílies).
- 2 **Amb eixos diners, les famílies consumixen:** compren béns i servicis a les empreses. Eixe és el **consum** (fletxa de les famílies cap a les empreses).
- 3 **Tant famílies com empreses paguen impostos** a l'Estat (fletxes que baixen cap al sector públic).
- 4 **L'Estat torna servicis públics i ajudes** a les famílies i gasta també a les empreses (fletxes que pugen des del sector públic).
- 5 **La resta del món** (sector exterior) compra allò que produïm (exportacions) i ens ven allò que produïxen fora (importacions). Per això apareix a la dreta.

La conclusió és allò important: **l'economia és un sistema en què tot està connectat**. Si les famílies deixen de consumir, les empreses venen menys; si venen menys, contracten menys gent; si hi ha menys gent treballant, les famílies tenen menys diners per a consumir... i el cercle es frena. Això explica per què quan hi ha una crisi "tot s'enfonsa alhora": el cercle s'alenteix per a tots al mateix temps.

¿SABÍAIS QUE...?***De qui és esta idea tan redona?***

La imatge de l'economia com un flux que circula té segles. Ja en 1758 un metge i economista francès, **François Quesnay**, va dibuixar el primer esquema de com circulava la riquesa en el seu *Tableau économique*. Quesnay era metge del rei de França i va comparar l'economia amb la **circulació de la sang** en el cos humà: igual que la sang porta oxigen a tots els òrgans, els diners porten vida a tots els racons de l'economia. La comparació continua sent boníssima: si la sang (els diners) deixa de circular en una part, eixa part s'"emmalalteix". La pròxima vegada que sentes a les notícies que "l'economia està parada", pensa en una circulació que s'ha tornat lenta.

Tu dins del cercle

Potser penses que tot això és cosa d'adults amb nòmines i empreses. No ho és. **Tu ja estàs dins del flux circular**, encara que siga en un paper xicotet:

- Formes part d'una **família** que consumix: cada vegada que ta casa compra menjar, està alimentant el cercle.
- Quan gastes la teua paga en una botiga, estàs donant diners a una **empresa** que pagarà sous amb ells.

- Quan compres alguna cosa, part del preu és **IVA**, un impost que va a l'**Estat** i torna en forma de servicis que tu fas servir (el teu institut, sense anar més lluny).
- El dia que tingues la teua primera faena, entraràs en el cercle també pel costat del **treball**: aportaràs el teu esforç i rebràs la teua primera renda.

Entendre el cercle servix per a una cosa molt pràctica: t'ajuda a veure que les teues decisions no són només teues, que tenen efecte en els altres, i que allò que passa “en l'economia” del país acaba arribant a ta casa. No ets un espectador: ets un agent.

VUELVE AL CASO

El mercat del poble: qui és cada agent?



En eixa plaça del dissabte de matí estan **els tres agents alhora**. Les **famílies** són qui arriba amb la cistella a comprar fruita i formatge: estan consumint. Les **empreses** són els paradistes, quasi sempre xicotetes (autònoms o famílies) que han portat el gènere per a vendre'l. I l'**Estat** està present encara que no es veja: l'ajuntament ha donat la llicència per a muntar el mercat, ha marcat el lloc de cada parada i cobra una taxa per fer servir la plaça; la policia local vigila que tot estiga en ordre.

Si lleves un sol dels tres, el mercat cau. Sense **famílies** que compren, els paradistes se'n tornen a casa amb el gènere. Sense **empreses** que venguen, les famílies no tenen on comprar. Sense **Estat** que organitze la plaça, marque les parades i mantinga el carrer net, no hi hauria mercat possible. Per això diem que l'economia és una **xarxa**, no una llista: cada agent necessita els altres.

ALLÒ ESSENCIAL DE LA UNITAT



Un **agent econòmic** és qui pren decisions econòmiques. Els agrupem en tres: **famílies, empreses i Estat** (més el sector exterior).

- Les **famílies** consumixen i aporten recursos (treball) a canvi de rendes. Les **empreses** produïxen i venen a canvi de benefici. L'**Estat** cobra impostos, dona servicis públics i posa les regles.
- Un **mercat** és qualsevol sistema on compradors i venedors es troben i fixen un **preu**. No ha de ser per força físic.
- El **flux circular de la renda** mostra que els diners circulen sense parar entre els agents: si una part es frena, es frena tot.
- **Tu ja estàs dins del cercle** com a membre d'una família consumidora, i hi entraràs també pel treball quan tingues la teua primera faena.

Glossari

- **Agent econòmic**: persona, grup o organització que pren decisions econòmiques (consumir, produir, cobrar impostos...).

- **Família (o economia domèstica):** grup de persones que compartixen ingressos i despeses. Consumixen i aporten recursos a canvi de rendes.
- **Empresa:** organització que combina recursos per a produir i vendre béns i servicis, normalment buscant benefici.
- **Estat (o sector públic):** conjunt d'administracions (Govern, CCAA, ajuntaments) que cobra impostos, ofereix servicis públics i fixa les regles.
- **Sector exterior:** la resta del món; amb ell intercanviem exportacions (allò que venem fora) i importacions (allò que comprem de fora).
- **Mercat:** qualsevol lloc o sistema on compradors i venedors intercanvien a canvi d'un preu. Pot ser físic o digital.
- **Preu:** quantitat de diners que es paga per un bé o servici; puja quan hi ha molta demanda i poca oferta, i baixa al revés.
- **Renda:** diners que rep una família per aportar recursos: salari pel treball, lloguer per un local, interessos per l'estalvi.
- **Flux circular de la renda:** esquema que mostra com els diners circulen sense parar entre famílies, empreses i Estat.
- **Impost:** pagament obligatori que famílies i empreses fan a l'Estat per a finançar els servicis públics.

Per a aprofundir

Si esta unitat t'ha picat la curiositat, ací tens recursos pensats per a la teua edat:

- **Portal “Educación cívico-tributaria” de l'Agència Tributària** (agenciatributaria.es). Per què encaixa: explica amb materials per a joves per què paguem impostos i què fa l'Estat amb ells; connecta directament amb el paper de l'Estat en el cercle.
- **Vídeos del “flux circular de la renda”** (busca el terme amb subtítols en castellà). Per què encaixa: veure l'esquema animat, amb els diners movent-se entre els agents, ajuda moltíssim a entendre'l.
- **Una visita real al teu mercat o supermercat** amb la llista dels tres agents a la mà. Per què encaixa: identificar in situ qui és la família, qui l'empresa i on està l'Estat fixa la idea millor que qualsevol text.
- **Programes divulgatius d'economia per a tots els públics** a RTVE a la carta. Per què encaixa: mostren amb exemples pròxims com allò que passa en l'economia del país arriba a les cases.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a debatre a classe o pensar a soles en tancar la unitat:

1. Pensa en la teua última compra. Quina empresa va rebre els teus diners? Qui creus que cobra un sou gràcies a eixa venda? Seguiu el camí dels diners un parell de passos.
2. Quins servicis públics has fet servir hui sense adonar-te'n (el carrer, l'institut, l'aigua, l'autobús...)? D'on ixen els diners per a pagar-los?
3. Si totes les famílies d'un poble decidiren de colp estalviar i deixar de consumir durant un mes, què els passaria a les botigues del poble? I als seus treballadors? Fes servir la idea del cercle per a respondre.

BIBLIOGRAFÍA

1. Espanya. **Reial Decret 217/2022**, de 29 de març, pel qual s'establixen l'ordenació i els ensenyaments mínims de l'Educació Secundària Obligatoria. BOE núm. 76.
2. Agència Estatal d'Administració Tributària (AEAT). *Portal de Educación cívico-tributaria*.
<https://www.agenciatributaria.es>
3. Banc d'Espanya i CNMV. *Finanzas para todos: Plan de Educación Financiera*.
<https://www.finanzasparatodos.es>
4. Quesnay, F. (1758). *Tableau économique*. (Primer esquema històric de la circulació de la riquesa.)
5. Mankiw, N. G. *Principios de economía* (capítol 2: “Pensar como un economista”, apartat del flux circular). Cengage. (Manual de referència per a l'esquema del flux circular.)

MIRAR FORA · U2

LIBRO

La economía explicada a mis hijos

Martín Lousteau · Sudamericana

Un llibre pensat per a explicar a gent jove com funciona l'economia amb exemples quotidians. Els capítols inicials sobre qui produïx i qui consumix són una continuació natural d'esta unitat.

Capítols inicials

VÍDEO · ~10 MIN

El flujo circular de la renta · explicación visual

YouTube · canal de divulgació econòmica en castellà

Veure l'esquema animat, amb els diners movent-se entre famílies, empreses i Estat, ajuda a interioritzar la idea del cercle molt millor que llegir-la.

https://www.youtube.com/results?search_query=flujo+circular+de+la+renta+explicaci%C3%B3n

CUENTA · PODCAST · WEB

@ecoinometrics

X / Twitter

Gràfics setmanals que mostren com es mouen els grans fluxos econòmics en diferents països. Una manera senzilla de començar a veure dades reals d'allò que conta esta unitat.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

El flux circular del teu institut

Dibuixa en un full el **flux circular de l'institut**. Identifica els agents equivalents: alumnes i famílies, professorat, AMPA, ajuntament, empreses proveïdores (neteja, menjador, llibres). Marca amb fletxes què entra i què ix en cada un: qui paga a qui?, qui aporta treball?, qui rep el servei? Veuràs que l'institut, en xicotet, funciona com una mini-economia.

PARA CLASE

Cada grup presenta el seu esquema a la pissarra (3 min per grup). Després es comparen: quins agents han eixit en tots els dibuixos?, qui s'ha oblidat de l'ajuntament?, algú ha inclòs el "sector exterior" (els llibres que vénen de fora)? Duració: 45 min. Materials: full, retoladors i projector.

UNITAT 3 · BLOC 1 · MIRAR L'ECONOMIA

03

Consum intel·ligent i responsable

Comprar pareix fàcil: veus alguna cosa, la pagues, te l'emportes. Però darrere de cada compra hi ha anuncis pensats per a convèncer-te, drets que et protegeixen i un planeta que paga la factura. Aprendre a comprar bé és una de les coses més útils que faràs este curs.

DURADA

5-6 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

consum responsable ·
consumidor · drets del
consumidor · publicitat ·
garantia · full de
reclamacions

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Diferenciar el consum impulsiu del consum intel·ligent i aplicar passos senzills abans de comprar.
- Reconèixer com funciona la publicitat i detectar les seues tècniques més habituals.
- Conèixer els drets bàsics del consumidor a Espanya i saber com reclamar si alguna cosa falla.
- Relacionar les nostres compres amb el seu impacte ambiental i proposar hàbits de consum sostenible.

Temps de lectura: ~16 min · **Sabers:** consum responsable, drets del consumidor, publicitat, sostenibilitat · **Abans de començar:** la Unitat 1 (necessitats, béns) t'ajuda a distingir allò que necessites d'allò que t'abelleix.

En acabar esta unitat sabràs:

- Frenar abans de comprar i decidir amb el cap, no amb l'impuls.
- Reconèixer les tècniques que fa servir la publicitat per a convèncer-te.
- Nomenar els teus drets com a consumidor i saber com reclamar.
- Entendre què té a veure la teua compra amb la cura del planeta.

TL;DR

90 segundos

Consumir de manera responsable no és deixar de comprar: és decidir bé què, com i per què compres. Esta unitat t'ensenya a llegir la publicitat amb criteri, a conèixer els teus drets com a consumidor i a adonar-te d'allò que pagues a més del producte.

CASO REAL · DILEMA

La Coca-Cola costa 1,30 €; la cola Hacendado, 0,40 €

Anàlisi típica de comparatives de productes · OCU 2024

Al supermercat, dues botelles de dos litres es miren a la mateixa prestatgeria. Una és **Coca-Cola** i costa al voltant d'**1,30 €**. L'altra és la **cola de marca Hacendado** (Mercadona) i costa al voltant de **0,40 €**. Les dues són refresc de cola, les dues estan envasades en plàstic semblant i, en proves a cegues, molta gent no nota una diferència clara de sabor. Tot i així, milions de persones trien pagar **més del triple** per la primera sense pensar-s'ho dues vegades.

Quan compres Coca-Cola, què estàs comprant exactament?

En la Unitat 1 vas veure que les famílies som, sobretot, **consumidores**: ens passem la vida comprant béns i servicis per a cobrir necessitats. I als 14 o 15 anys ja consumixes molt més del que pareix: roba, mòbil, dades, subscripcions, menjar, transport, oci. Encara que quasi mai firmes un contracte, cada setmana prens desenes de decisions de compra.

El problema és que quasi ningú ens ensenya a comprar bé. Aprenem a llegir, a sumar i a fer servir el mòbil, però no a distingir un bon producte d'un roïn, ni a defensar-nos quan alguna cosa ens ix malament, ni a adonar-nos de quan un anunci ens està manipulant. Esta unitat va d'això: de **consumir de manera intel·ligent** (gastant bé els teus diners) i **responsable** (pensant també en els altres i en el planeta). És, probablement, una de les unitats més pràctiques de tot el curs.

Consum impulsiu davant del consum intel·ligent

Hi ha dues maneres de comprar. La primera és el **consum impulsiu**: comprar de colp, sense pensar, portat per les ganes del moment. Veus alguna cosa, t'agrada, la pagues i de vegades te'n penedixes en arribar a casa. La segona és el **consum intel·ligent**: parar un segon, pensar si de veritat ho necessites, comparar opcions i decidir amb calma.

No es tracta de no comprar mai res per caprici —això seria trist i avorrit—, sinó de **adonar-te de quan estàs comprant amb el cap i quan amb l'impuls**. Qui ho distingix gasta els seus diners molt millor i disfruta més d'allò que compra, perquè no acumula trastos que després no fa servir.

Abans de qualsevol compra que no siga trivial, prova esta rutina senzilla. Cap en trenta segons:

ABANS DE COMPRAR

Les quatre preguntes del consumidor intel·ligent

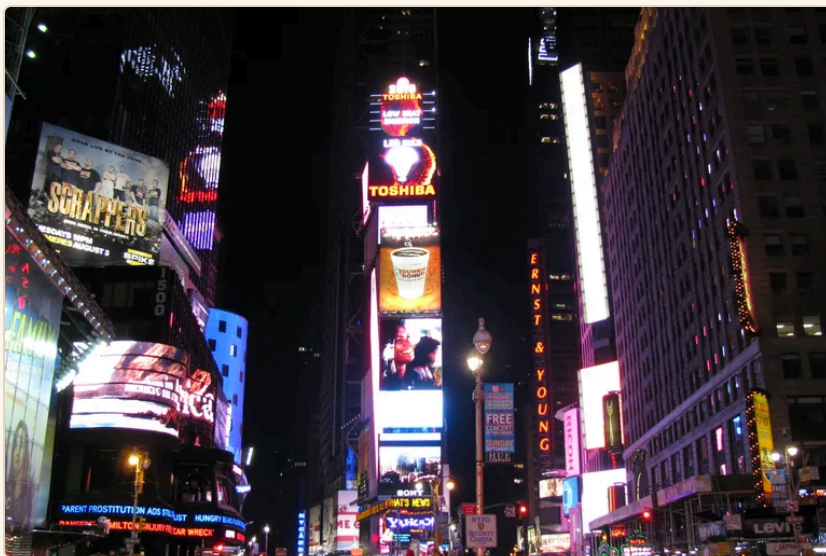
- I El necessite de veritat o només m'abellix ara?** Recorda la diferència entre necessitat i caprici de la Unitat 1. No passa res per donar-se capricis, però convé saber quan ho estàs fent.
- II Me'l puc permetre?** Tinc els diners o em quedaré sense res per a allò que de veritat importa? Ací apareix el cost d'oportunitat: allò que compres hui és allò que no podràs comprar demà.
- III He comparat?** Hi ha la mateixa cosa més barata o millor en un altre lloc? Comparar preu i qualitat abans de pagar és la diferència entre un bon i un mal comprador.
- IV El vaig a fer servir?** Pensa quantes vegades el faràs servir de veritat. Una cosa cara que fas servir a diari ix barata; una cosa barata que fas servir una vegada ix caríssima.

¿SABÍAIS QUE...?

El truc d'«esperar 24 hores»

Un consell que repetixen quasi tots els experts en finances personals: davant d'una compra que et tempta però que no necessites, **espera 24 hores abans de pagar**. Si l'endemà continues volent-la igual, probablement siga una compra que val la pena. Però moltíssimes vegades el desig desapareix: era un impuls del moment, alimentat per un anunci o per les ganes de “donar-te un caprici”. Les botigues en línia ho saben i per això posen botons de “compra en 1 clic” i comptes arrere d’“oferta només hui”: volen que compres abans que el teu cap tinga temps de pensar. Guanyar-los la partida és tan fàcil com deixar passar un dia.

La publicitat: com intenten convèncer-te



La publicitat està a tot arreu i competix per la teua atenció: al carrer, al mòbil i en cada pantalla. Conèixer els seus trucs és la millor defensa del consumidor.

Foto: roliva22, CC BY-SA 3.0 via Wikimedia Commons

Si comprem per impuls és, en gran part, perquè algú treballa molt dur perquè ho fem. La **publicitat** és el conjunt de missatges que les empreses fan servir per a donar a conèixer els seus productes i, sobretot, per a convèncer-te que els compres. Està a tot arreu: al mòbil, a YouTube, a les samarretes dels futbolistes, als videojocs, als carrers.

La publicitat no és roïna en si mateixa: gràcies a ella t'assabentes que existixen productes que et poden interessar. El problema és quan fa servir tècniques perquè compres coses que no necessites o que no són tan bones com prometen. Convé conèixer els seus trucs més habituals per a no caure-hi:

- **Associar-se a emocions.** L'anunci no et ven un refresc: et ven felicitat, amics i estiu. Vol que associes el producte amb sentir-te bé.
- **Fer servir persones famoses (influencers).** Si el teu *youtuber* favorit el fa servir, el voldràs. Per això les marques paguen a creadors perquè mostren els seus productes, de vegades sense avisar que és publicitat pagada.
- **Crear urgència.** “Només hui!”, “Últimes unitats!”, “Queden 2 hores”. És perquè compres ràpid, sense pensar.
- **La lletra menuda.** El preu gran i atractiu a dalt; les condicions, despeses i límits, en lletra diminuta a baix.

CONCEPTE CLAU**Publicitat encoberta**

Quan un creador de contingut mostra un producte a canvi de diners però no avisa que és publicitat, comet **publicitat encoberta**, que és il·legal a Espanya. La llei obliga a marcar clarament els continguts pagats amb etiquetes com “publicitat”, “patrocinat” o “#ad”. Si veus algú recomanar molt una marca, pregunta’t sempre: *ho fa perquè li agrada de veritat o perquè li paguen?* Saber distingir-ho és una de les defenses més importants del consumidor de hui.

EJEMPLO REAL**Quan els influencers han d'avisar que és publicitat**

Des de 2021 existix a Espanya un **codi de conducta** per a creadors de contingut i, des de 2022, la **Llei General de Comunicació Audiovisual** regula els grans *influencers*. La norma és clara: si una marca et paga o et regala un producte perquè el mostres, has d'avisar-ho de manera visible amb paraules com “publicitat”, “en col·laboració amb” o “#ad”. El motiu és protegir sobretot els més joves, que són qui més segueix els creadors i qui més confia en les seues recomanacions. La pròxima vegada que veges algú parlar meravelles d'unes sabatilles o d'una app, busca si posa en algun lloc que és contingut pagat. Moltes vegades ho veuràs; altres, descobriràs que se'ls ha “oblidat”.

Fuente: Llei 13/2022 General de Comunicació Audiovisual; Codi de conducta d'influencers (AUTOCONTROL i AEA, 2021)

Els teus drets com a consumidor

Ací arriba una de les parts més útils de la unitat. Quan compres alguna cosa, la llei et protegeix. Ets un **consumidor** —una persona que compra per a fer servir, no per a revendre— i, com a tal, tens drets que les empreses estan obligades a respectar. La norma principal a Espanya és la **Llei General per a la Defensa dels Consumidors i Usuaris** (Reial Decret Legislatiu 1/2007).

No cal que te la sàpies de memòria. Queda't amb estos drets bàsics, que són els que més faràs servir:

- **Dret a la informació veraç.** El producte ha de portar etiqueta clara (què és, de què està fet, data de caducitat) i el preu ha de veure's abans de pagar, amb tots els impostos inclosos.
- **Dret a la seguretat.** Els productes a la venda no poden ser perillosos si els fas servir amb normalitat. Per això molts porten el marcatge **CE**.
- **Dret a la garantia.** Si compres alguna cosa nova i es fa malbé o no funciona com deuria, el venedor l'ha de reparar, canviar o tornar-te els diners. La **garantia legal d'un producte nou és de tres anys** des de 2022.
- **Dret a reclamar.** Si una botiga no complix, tens dret a queixar-te i que t'atenguen.

CONCEPTE CLAU*La garantia de tres anys*

Si et compres uns auriculars nous i deixen de funcionar als huit mesos sense que tu els hages trencat, **no has de comprar-ne uns altres**: la garantia legal obliga la botiga a arreglar-te'ls o canviar-te'ls gratis. Esta garantia és de **tres anys** en productes nous i no la paga el fabricant, sinó **el venedor** (la botiga on vas comprar). Molta gent no ho sap i tira coses que la llei obliga a reparar gratis. Guarda sempre el tiquet o la factura: és la teua prova de compra.

Com reclamar si alguna cosa ix malament

Reclamar funciona molt més sovint del que la gent creu, perquè a les empreses els ix més car discutir que solucionar-te el problema. Estos són els primers passos:

RECLAMAR**Què fer quan una compra ix malament**

- 1 Torna a la botiga amb el tiquet** i explica el problema amb tranquil·litat. Digues clarament què vols: que ho arreglen, que ho canvien o que et tornen els diners. Moltes vegades es resol ací.
- 2 Si no et fan cas, demana el full de reclamacions.** És un document oficial que tota botiga oberta al públic està obligada a tindre i a donar-te'l. Ompli'l explicant el que ha passat.
- 3 Porta el full a l'OMIC** (Oficina Municipal d'Informació al Consumidor) del teu ajuntament o a l'oficina de consum de la teua comunitat. És gratis i t'han d'ajudar a mediar amb l'empresa.
- 4 Demana ajuda a una associació de consumidors** com l'OCU o FACUA. Orienten gratis i coneixen molt bé els teus drets.

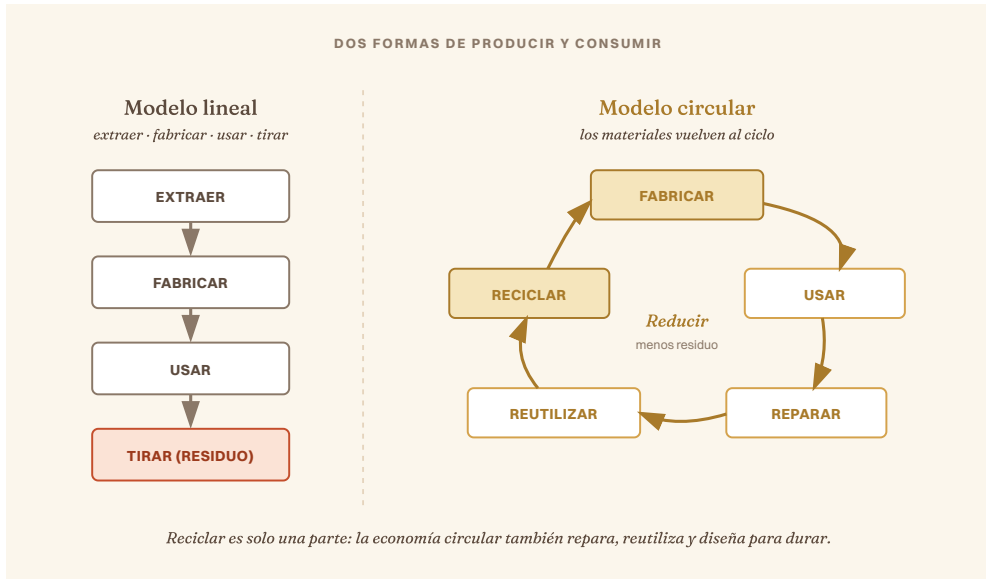
La clau és no quedar-se callat. La majoria dels problemes de consum es resolen en el primer o segon pas, simplement perquè saps que tens raó i la reclames amb educació però amb fermesa.

Consum sostenible: comprar pensant en el planeta

Fins ací, comprar bé per a tu. Però ser un consumidor responsable és també pensar en alguna cosa més gran: el **planeta** i les **persones** que fabriquen allò que compres. A això ho anomenem **consum sostenible** o responsable.

Cada producte que compres té una “motxilla invisible”: per a fabricar-lo s'han fet servir recursos naturals (aigua, energia, materials), s'ha contaminat una mica i, quan el tires, es convertirà en residu. Una samarreta barata, per exemple, ha consumit milers de litres d'aigua i potser l'ha cosida algú que cobra molt poc. No ho veus a l'etiqueta, però hi és.

El model de consum en què vivim sol ser **lineal**: extraiem materials, fabriquem, fem servir un temps curt i tirem. Comprar, fer servir, tirar; comprar, fer servir, tirar. Davant d'això model, cada vegada es parla més de l'**economia circular**: un model que intenta que els materials no es convertisquen en fem, sinó que tornen al cicle reduint, reutilitzant, reparant i reciclant.



L'economia lineal (extraure-fabricar-fer servir-tirar) davant de l'economia circular, que tanca el cicle reduint, reutilitzant, reparant i reciclant perquè els materials no acaben al fem.

Fuente: Model d'economia circular (Fundació Ellen MacArthur; Agenda 2030)



Separar els residus al contenidor correcte és el gest quotidià que fa possible l'economia circular: cada material reciclat és un recurs que no cal tornar a extraure.

Foto: Daniel Capilla, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons

I què pots fer tu? Més del que creus. No cal canviar el món de colp; basta amb canviar alguns hàbits:

- **Reduir.** Abans de comprar, pregunta't si de veritat ho necessites (les quatre preguntes del principi servixen també ací).
- **Reutilitzar.** Compra i ven de segona mà (apps de compravenda, mercats), repara abans de tirar, hereta roba.
- **Reciclar.** Separa els residus als contenidors correctes: cada material reciclat és un recurs que no cal tornar a extraure.
- **Comprar millor.** Tria, quan pugues, productes duradors, locals o de comerç just, encara que coste una mica més: moltes vegades ixen més barats a la llarga perquè duren més.

¿SABÍAIS QUE...?

La 'fast fashion' i la muntanya de roba del desert

La **moda ràpida** o *fast fashion* —roba molt barata que canvia cada poques setmanes— ha disparat el consum de roba: hui comprem moltíssima més roba que fa vint anys i la fem servir molt menys temps abans de tirar-la. On va a parar tanta roba? Part acaba en abocadors enormes a milers de quilòmetres: al desert d'Atacama, a Xile, s'ha format una **muntanya de roba usada** visible fins i tot des de satèl·lit, amb desenes de milers de tones de peces que ningú va voler. És un dels exemples més impactants d'on porta el model de “fer servir i tirar”. La pròxima vegada que compres una peça molt barata, pensa quant de temps la faràs servir de veritat: ahí comença el consum responsable.

Este últim apartat connecta directament amb la **Unitat 9**, la que tanca el curs, on treballaràs els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) i dissenyaràs un xicotet projecte propi. El consum responsable és el primer pas d'eixa mirada sostenible que recorrerà tot el Taller.

VUELVE AL CASO

Coca-Cola vs marca Hacendado: per què es paga el triple?



Quan pagues per una Coca-Cola, una part va al producte en si (el líquid, l'envàs, el transport) i una altra part —important— va a la **marca**: a la imatge, als records, a l'anunci que has vist cent vegades, a la sensació de pertinença a una cosa que coneixes.

No està malament pagar per marca quan tu vols la marca **de manera conscient**. Està malament pagar-la sense adonar-te que ho estàs fent. Saber distingir entre el producte i l'embolcall simbòlic és allò que separa el consumidor intel·ligent del consumidor impulsiu. Eixa diferència s'aplica als refrescos, a les sabatilles, al mòbil, a la roba i pràcticament a tot allò que vas a comprar la resta de la teua vida.

ALLÒ ESSENCIAL DE LA UNITAT



El **consum intel·ligent** és parar a pensar abans de comprar: el necessite?, el puc pagar?, he comparat?, el faré servir? Davant del **consum impulsiu**, que compra sense pensar.

- La **publicitat** fa servir tècniques (emocions, famosos, urgència, lletra menuda) per a convèncer-te. La **publicitat encoberta** sense avisar és il·legal.
- Com a **consumidor** tens drets: informació veraç, seguretat, **garantia legal de tres anys** en producte nou i dret a reclamar (botiga → full de reclamacions → OMIC → associacions).
- El **consum sostenible** pensa també en el planeta: davant del model lineal “fer servir i tirar”, l'**economia circular** proposa reduir, reutilitzar, reparar i reciclar.
- Xicotets hàbits teus (esperar 24 hores, comparar, comprar de segona mà, reciclar) sumen molt.

Glossari

- **Consum intel·ligent**: comprar pensant abans de pagar (si ho necessites, si pots, si has comparat, si ho faràs servir).
- **Consum impulsiu**: comprar de colp i sense pensar, portat per les ganes del moment.
- **Consumidor**: persona que compra béns o servicis per a fer-los servir, no per a revendre'ls. La llei li dona protecció.
- **Publicitat**: missatges amb els quals les empreses donen a conèixer els seus productes i intenten convèncer-te de comprar-los.
- **Publicitat encoberta**: publicitat pagada que es presenta com si fora una opinió sincera, sense avisar. És il·legal.
- **Drets del consumidor**: proteccions que la llei et dona en comprar (informació, seguretat, garantia, reclamació).

- **Garantia legal:** protecció gratuïta de tres anys en producte nou que obliga el venedor a reparar, canviar o tornar si falla.
- **Full de reclamacions:** document oficial que tota botiga ha de tindre i donar-te perquè reclames.
- **OMIC:** Oficina Municipal d'Informació al Consumidor, on pots demanar ajuda gratis per a reclamar.
- **Consum sostenible (o responsable):** consumir pensant en l'impacte sobre el planeta i les persones, no només en el preu.
- **Economia circular:** model que evita el fem reduint, reutilitzant, reparant i reciclant, davant del model lineal de fer servir i tirar.

Per a aprofundir

Si esta unitat t'ha picat la curiositat, ací tens recursos pensats per a la teua edat:

- **Webs de l'OCU i de FACUA** (ocu.org i facua.org). Per què encaixa: guies pràctiques, alertes de productes i models de reclamació gratuïts que pots fer servir de veritat.
- **“Finanzas para todos”** (finanzasparatodos.es), del Banc d'Espanya i la CNMV. Per què encaixa: consells senzills per a gastar bé i no caure en compres impulsives.
- **Documentals sobre la fast fashion i el consum** (busca “moda rápida” o “fast fashion” amb subtítols en castellà). Per què encaixa: veus l'impacte real de comprar i tirar roba, connectat amb l'apartat de consum sostenible.
- **Objectius de Desenvolupament Sostenible de l'ONU**, especialment l'**ODS 12: Producció i consum responsables** (un.org/sustainabledevelopment/es). Per què encaixa: és el marc mundial del consum responsable i enllaça amb la Unitat 9 del curs.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a debatre a classe o pensar a soles en tancar la unitat:

1. Recorda l'última cosa que vas comprar per impuls. Si hagueres esperat 24 hores, l'hauries comprada igual? Per què creus que vas cedir a l'impuls?
2. Pensa en un anunci que t'haja agradat molt. Quina tècnica feia servir per a convèncer-te: emocions, un famós, urgència...? Et va fer voler el producte de veritat?
3. Mira l'etiqueta d'una peça de roba que portes posada. Saps de què està feta i on es va fabricar? Quant de temps creus que la faràs servir abans de desfer-te'n?

BIBLIOGRAFÍA

1. Espanya. **Reial Decret Legislatiu 1/2007**, de 16 de novembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei General per a la Defensa dels Consumidors i Usuaris. BOE núm. 287.
2. Espanya. **Reial Decret llei 7/2021**, de 27 d'abril (articles sobre la garantia legal de tres anys en producte nou). BOE núm. 101.
3. Espanya. **Llei 13/2022**, de 7 de juliol, General de Comunicació Audiovisual. BOE núm. 163. (Regulació de la publicitat i dels usuaris d'especial rellevància, “influencers”).

4. OCU — Organització de Consumidors i Usuaris. *Guía práctica de derechos del consumidor.*

<https://www.ocu.org>

5. FACUA — Consumidors en Acció. *Materials sobre drets i reclamacions.* <https://www.facua.org>

6. Nacions Unides. *Objectius de Desenvolupament Sostenible — ODS 12: Producció i consum responsables.* <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es>

7. Banc d'Espanya i CNMV. *Finanzas para todos: Plan de Educación Financiera.*

<https://www.finanzasparatodos.es>

MIRAR FORA · U3

LIBRO

Las trampas del deseo

Dan Ariely · Ariel

El llibre més conegut per a entendre per què prenem decisions de compra que no són del tot nostres. Explica amb exemples senzills com els anuncis i els preus juguen amb el cap del consumidor.

Capítols 1 i 2

VÍDEO · ~12 MIN

Mi problema con Nespresso

YouTube · vídeo divulgatiu en castellà

Una mirada crítica a una marca premium que costa diverses vegades el que un café equivalent. Útil per a entrenar l'ull quan un producte cobra sobretot per la seua imatge.

https://www.youtube.com/results?search_query=mi+problema+con+nespresso

CUENTA · PODCAST · WEB

@OCU_Es

X / Twitter

L'Organització de Consumidors i Usuaris publica avisos, comparatives i trampes detectades en productes reals. Un bon filtre abans de comprar.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

Marca blanca vs. marca premium

Tria **tres productes** del teu supermercat (refresc, galletes, cereals, allò que preferisques) i compara la versió de **marca blanca** amb la versió **premium**: preu per litre o quilo, ingredients (mira l'etiqueta), envàs. Quina és la diferència real? I la diferència de preu? Apunta a què creus que estàs pagant exactament quan tries la versió cara.

PARA CLASE

Comparativa col·lectiva a la pissarra: cada grup aporta un dels seus productes i la classe ordena els resultats. En quins tipus de producte compensa la marca premium i en quins no es nota la diferència? Duració: 45 min. Materials: fotos o etiquetes reals del súper, pissarra.

UNITAT 4 · BLOC B

04

El diner i els mitjans de pagament

El diner pareix la cosa més natural del món, però és un dels invents més sorprenents de la humanitat: un acord de confiança que cap en la butxaca. Hui eixe acord viatja pel mòbil, i per això cal entendre com funciona i com protegir-lo.

DURADA

5-6 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

diner · troc · funcions del
diner · mitjà de pagament
· dipòsit de valor · unitat
de compte

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Explicar què és el diner i per què va sorgir a partir dels problemes del troc.
- Identificar les tres funcions del diner (mitjà de pagament, unitat de compte i dipòsit de valor) amb exemples quotidians.
- Distingir l'efectiu dels mitjans de pagament digitals (targeta de dèbit, targeta de crèdit, Bizum i pagament amb mòbil) i reconèixer avantatges i inconvenients de cadascun.
- Descriure per a què servix un banc i què és un compte corrent.
- Reconèixer les trampes de frau digital més habituals (phishing, telefonades falses, enllaços) i aplicar normes bàsiques de seguretat.

Temps estimat de lectura: 14-16 min · **Bloc:** B (l'activitat econòmica en la teua vida) · **Abans de començar:** res especial; n'hi ha prou amb haver vist en la Unitat 2 qui són les famílies, les empreses i l'Estat.

En acabar esta unitat sabràs:

- Explicar **què és el diner** i per què es va inventar per a resoldre els problemes del **troc**.
- Anomenar les **tres funcions del diner** i posar un exemple de cadascuna.
- Distingir l'**efectiu** del **pagament digital** (targeta, Bizum, mòbil) i dir quan convé cadascun.
- Explicar per a què servix un **banc** i què és un **compte**.
- Reconèixer els enganys més típics del **frau digital** i saber com no caure-hi.

TL;DR

90 segundos

El diner ha canviat més en vint anys que en dos-cents. Esta unitat repassa les formes de pagament que hui conviuen —efectiu, targeta, Bizum, pagament amb mòbil— i respon a la pregunta de fons: què és realment el diner i com el protegixes quan viu en una pantalla?

CASO REAL · DILEMA

Bizum: 30 milions d'usuaris en menys de deu anys

Dades Bizum publicades · 2024

En **2025**, Bizum va tancar l'any amb **més de 30 milions d'usuaris** i més de 1.200 milions d'operacions, pràcticament tot adult bancaritzat a Espanya. És ràpid, gratuït entre amics, no necessita el número de compte i funciona entre bancs diferents. I, tanmateix, a Espanya se segueixen traient del caixer **milers de milions d'euros en efectiu** cada any, i molts comerços xicotets segueixen preferint cobrar en metàl·lic. Si Bizum és tan còmode, per què no ha escombrat els bitllets del mercat?

Si Bizum funciona tan bé, per què no ha desaparegut l'efectiu?

Imagina que vius fa 4.000 anys, eres pastor i tens ovelles, però necessites blat per a l'hivern. Busques algú que tinga blat i que, a més, justament vulga ovelles. I que les vulga ara. I que estiga d'acord en quants quilos de blat val una ovella. Si falta qualsevol d'estes condicions, et quedes sense blat. Este problema —haver de trobar algú que vulga exactament el que tu tens i tinga exactament el que tu vols— s'anomena el problema del **troc**, i és la raó per la qual la humanitat va inventar el diner.

Hui quasi ningú fa troc, però el diner continua ahí, tan present que ni ho pensem. Pagues l'entrepà, recarregues el mòbil, et fan un Bizum per l'entrada del cine. Esta unitat explica què és de veritat este invent, les tres coses per a les quals servix, com ha passat de les monedes a la pantalla del mòbil i, sobretot, com protegir-lo de qui intenta robar-te'l sense ni tan sols tocar-te la butxaca.

Què és el diner?



Bitllets i monedes d'euro. El valor d'un bitllet no està en el paper —que val uns cèntims—, sinó en la confiança que el següent comerç l'acceptarà. El diner és, abans que res, un acord compartit.

Foto: Avij (talk · contribs), Public domain via Wikimedia Commons

El **diner** és qualsevol cosa que una societat accepta de manera general per a pagar béns, servicis i deutes. La clau està en eixa paraula: *accepta*. Un bitllet de 10 € no val 10 € perquè el paper valga això —val uns cèntims—, sinó perquè **tots confiem** que el següent comerç l'acceptarà. El diner és, abans que res, un **acord de confiança** compartit per milions de persones.

Abans del diner, les persones intercanviaven unes coses per altres directament: una gallina per unes verdures, una jornada de treball per menjar. Això és el **troc**, i té tres problemes grans:

- **Coincidència de desitjos:** tu tens el que l'altre vol i l'altre té el que tu vols, els dos alhora. És molt difícil de trobar.
- **No es pot dividir bé:** si una vaca val vint gallines i tu només vols pa, no pots donar «un tros de vaca».
- **No es conserva:** si la teua riquesa són tomàtiques, en una setmana s'han podrit i ja no vals res.

El diner resol els tres problemes de colp. Per això, en quasi totes les civilitzacions del món —sense posar-se d'acord entre elles— es va acabar inventant una cosa pareguda: petxines, sal, grans de cacau, peces de metall i, finalment, monedes i bitllets.

¿SABÍAIS QUE...?

El cacau va ser diner a Amèrica abans que les monedes

En l'imperi asteca, els grans de **cacau** funcionaven com a diner: amb ells es podien comprar coses al mercat. Hi ha cròniques espanyoles del segle XVI que contenen preus reals: un conill costava uns 30 grans, un alvocat uns 3 i un ou de titot, un gra. Com que el cacau era valuós i durava, complia les funcions del diner. I, com passa hui amb el diner fals, hi havia qui feia trampa: buidaven els grans i els reomplien de fang perquè pareguessen autèntics. El frau monetari és tan vell com el mateix diner.

Les tres funcions del diner

El diner servix per a tres coses distintes alhora. Entendre-les ajuda a comprendre per què és tan útil.



El diner complix tres funcions alhora: mitjà de pagament, unitat de compte i dipòsit de valor. Sense les tres no funcionaria.

- **Mitjà de pagament (o de canvi).** Servix per a comprar i vendre. En lloc de canviar ovelles per blat, veng les ovelles per diner i amb eixe diner compra el blat a una altra persona. El diner es fica enmig de cada intercanvi i el fa molt més fàcil.
- **Unitat de compte (o de mesura).** Servix per a posar preu a tot en la mateixa escala. Un mòbil val 300 €, una samarreta 20 € i una hora de treball 8 €. Com que tot es mesura en euros, podem comparar coses molt distintes i saber què és car i què és barat.
- **Dipòsit de valor.** Servix per a guardar riquesa per a més avant. Si estalvies 50 €, d'ací a uns mesos continuen sent (més o menys) 50 €. Amb tomàtignes no podries; amb diner, sí. Per això es pot estalviar.

CONCEPTE CLAU*Les tres funcions, en una frase cadascuna*

El diner és **mitjà de pagament** (servix per a comprar), **unitat de compte** (servix per a posar preus i comparar) i **dipòsit de valor** (servix per a guardar el que s'ha estalviat). Qualsevol cosa que complisca bé les tres pot funcionar com a diner. Quan una de les tres falla —per exemple, quan els preus pugen tan de pressa que el diner deixa de conservar el seu valor— el diner comença a funcionar malament i la gent busca alternatives.

DEBAT A CLASSE**Les criptomonedes són el futur del diner o una bombolla?**

Debat de taula redona per a avaluar si Bitcoin i les criptomonedes complixen realment les tres funcions del diner.

Abrir el recurso →

De l'efectiu al mòbil: els mitjans de pagament

Pagar és entregar diner a canvi d'una cosa. El que ha canviat molt en els últims anys no és el diner, sinó la **forma de moure'l**. Hui conviuen diverses formes de pagar.

L'efectiu

L'**efectiu** són els bitllets i les monedes físiques. A la zona euro l'emet el **Banc Central Europeu** junt amb els bancs centrals nacionals (a Espanya, el Banc d'Espanya). Els seus avantatges: ho entén tot el món, funciona sense bateria ni internet, no cobra comissions i permet controlar la despesa (quan s'acaba, s'acaba). Els seus inconvenients: es pot perdre o furtar, cal portar-lo damunt i no servix per a comprar per internet.

La targeta de dèbit

Una **targeta de dèbit** està connectada al teu compte del banc. Quan pagues, el diner **ix a l'instant** del teu compte. Només pots gastar el que tens. És el mitjà digital més senzill i segur per a començar, perquè no et pots endeutar amb ella.

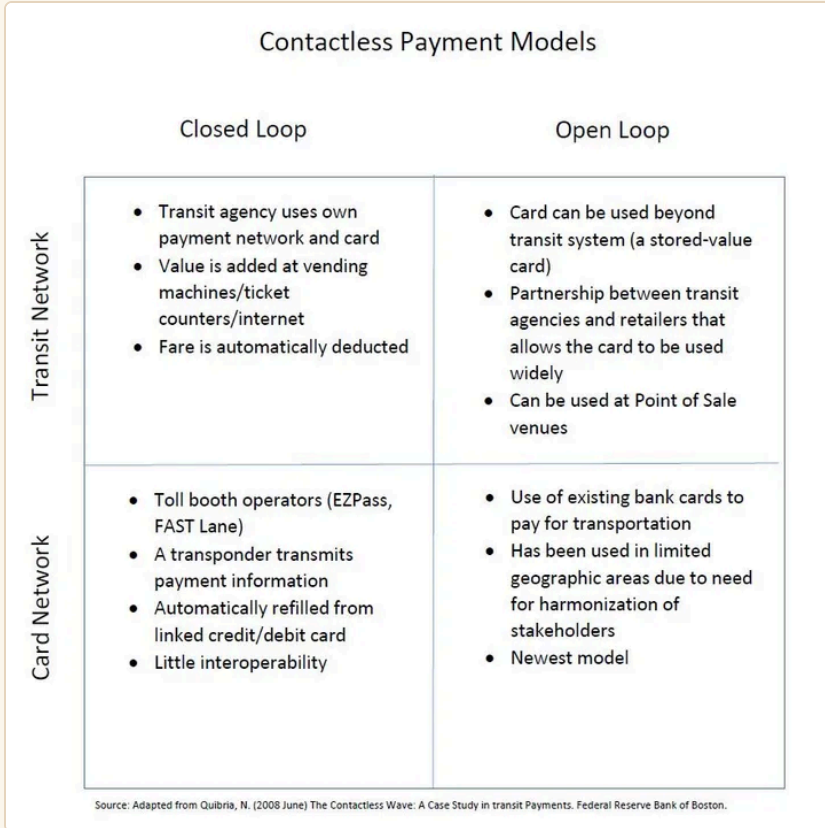
La targeta de crèdit

Una **targeta de crèdit** funciona diferent: el banc **t'avança el diner** i tu li'l tornes després, normalment a final de mes. Si el tornes a temps, sol ser gratis; si l'ajornes, el banc cobra **interessos**, a vegades molt alts. La trampa és psicològica: com que el diner no ix en el moment, és fàcil gastar més del que tens. Cal usar-la amb trellat.

Bizum

Bizum és un servici espanyol, creat en 2016 per la majoria dels bancs del país, que permet enviar diner **de mòbil a mòbil** usant només el número de telèfon. El diner passa d'un compte a un altre en segons. És comodíssim per a pagar entre amics —el sopar, l'entrada, el regal comú— i per això l'usen milions de persones. Però precisament perquè és ràpid i irreversible, és un objectiu favorit dels estafadors (ho vorem al final).

El pagament amb el mòbil



El pagament sense contacte: n'hi ha prou amb acostar la targeta o el mòbil al datàfon. És còmode i ràpid, però precisament eixa rapidesa és el que convé aprendre a controlar.

Foto: Lmccart5, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons

El **pagament amb mòbil** (Apple Pay, Google Pay, Bizum en comerços, etc.) guarda la teua targeta dins del telèfon i permet pagar acostant-lo al datàfon. És molt còmode i prou segur, perquè sol demanar la teua empremta o la teua cara per a confirmar.

PER A RECORDAR

Dèbit gasta el que tens; crèdit gasta el que encara no tens

La diferència més important per a la teua butxaca és esta: amb la targeta de **dèbit** només pots gastar el diner que ja està al teu compte. Amb la targeta de **crèdit**, el banc et presta diner que hauràs de tornar. Per a començar a manejar diner digital, la targeta de dèbit és quasi sempre l'opció més prudent: mai et deixa gastar el que no tens i, per tant, mai t'endeuta sense voler.

EJEMPLO REAL

Espanya és un dels països on més s'usa Bizum

En menys de deu anys, **Bizum** ha passat de no existir a formar part del dia a dia a Espanya: va tancar 2025 amb **30,6 milions d'usuaris** i més de 1.237 milions d'operacions, pràcticament tot adult amb compte bancari. La majoria són pagaments xicotets entre particulars: la part d'un sopar, l'entrada d'un concert, el regal d'aniversari d'un grup d'amics. L'èxit té una explicació senzilla: el van crear els mateixos bancs junts, així que funciona entre clients d'entitats distintes i no cobra comissió en els enviaments entre persones. El revers d'eixe èxit és que els estafadors han posat Bizum en el seu punt de mira, i per això convé conèixer bé com funciona abans d'usar-lo.

Fuente: Bizum, nota de premsa de resultats anuals (gener 2026)

Per a què servix un banc?

Un **banc** és una empresa que guarda el diner de la gent i el mou de manera segura. Quan òbris un **compte** (tècnicament, un *compte corrent*), el banc custòdia el teu diner i et dóna ferramentes per a usar-lo: una targeta, una aplicació al mòbil i la possibilitat de fer transferències o Bizums.

Els bancs fan, simplificant molt, tres coses:

- **Guarden** el diner dels estalviadors en els seus comptes.
- **Presten** part d'eixe diner a qui el necessita (famílies per a una casa, empreses per a créixer) i cobren un interès per això.
- **Mouen** el diner: transferències, pagaments amb targeta, domiciliació de rebuts.

A Espanya, els menors d'edat poden tindre un compte, però normalment necessiten l'autorització del seu pare, mare o tutor. A partir de certa edat existixen comptes pensats per a jóvens, amb targeta de dèbit i app, justament per a començar a aprendre a manejar el diner amb xarxa de seguretat.

El frau digital: com no caure-hi

Quan el diner es mou pel mòbil, els lladres ja no necessiten acostar-se a tu: els basta amb enganyar-te perquè **tu mateix** els dones les teues dades o els faces un pagament. A això se li diu **frau digital**, i entendre-ho és hui tan important com saber sumar i restar. Les trampes més habituals són estes:

- **Phishing**: t'arriba un correu o un SMS que pareix del teu banc, de Correus, d'Amazon o d'Hisenda, amb un enllaç. Si pitges, et porta a una web falsa idèntica a la verdadera que et demana el teu usuari i contrasenya. Així que els escrius, els estafadors els tenen.
- **Smishing i telefonades falses**: el mateix, però per missatge de text o per telèfon. A vegades telefonen fent-se passar per «el departament de seguretat del teu banc» i, amb pressa i por, et demanen codis.
- **El timo del Bizum «al revés»**: algú que et compra una cosa per Wallapop diu que et va a *enviar* el diner, però t'envia una **sol·licitud de cobrament** de Bizum. Si l'acceptes sense mirar, en compte de rebre diner, el pagues tu.

- **Enllaços de premis o paquets:** «Has guanyat un iPhone», «Tens un paquet retingut, paga 1,99 € per a alliberar-lo». L'objectiu sempre és que fiques les dades de la teua targeta.

La bona notícia és que quasi tots estos fraus es basen en el mateix: ficar-te **pressa i por** perquè actues sense pensar. Si aprens a frenar i comprovar, evites la immensa majoria.

SEGURETAT DIGITAL

Cinc regles per a no caure en un frau

- 1 El teu banc mai et demana les teues claus per missatge, correu ni telèfon.** Si algú te les demana, és un frau. Sempre. No hi ha excepció.
- 2 No pitges enllaços de missatges inesperats.** Si creus que pot ser el teu banc o Correus, entra tu mateix escrivint l'adreça o des de la seua app oficial, mai des de l'enllaç del missatge.
- 3 Abans d'acceptar un Bizum, llig si és «enviar» o «sol·licitar».** Si vas a *rebre* diner, mai has d'acceptar un cobrament. Qui rep no paga.
- 4 Desconfia de la pressa i dels premis.** «Urgent», «última oportunitat», «has guanyat»: són senyals d'alarma. El que és bo de veritat no caduca en 2 minuts.
- 5 Protegix el mòbil i el PIN.** Bloqueig amb empremta o cara, un PIN que no siga 1234 ni la teua data de naixement, i mai compartisques les teues claus amb ningú, ni tan sols amb amics.

SI HAS CAIGUT

Què fer si creus que t'han estafat

Si has donat les teues dades o has fet un pagament a un estafador, actua ràpid: **telefona immediatament al teu banc** (o entra a la seua app) per a bloquejar la targeta i el compte, **canvia les teues contrasenyes i denuncia** a la Policia Nacional o la Guàrdia Civil (tenen unitats especialitzades en delictes per internet). Com més prompte avises, més possibilitats hi ha de frenar el dany. I que no et faça vergonya: estos enganys estan dissenyats per professionals perquè qualsevol hi caiga. L'important és reaccionar a temps.

VUELVE AL CASO

Bizum enfront de l'efectiu: per què no en guanya un de sol?



Perquè **cada forma de diner té avantatges i inconvenients** distints i la majoria de la gent en combina diverses. Bizum és rapidíssim i gratuït, però deixa un **rastre** al teu compte i al de l'altre: cada operació queda registrada. L'efectiu és anònim i funciona sense bateria ni cobertura, però és **insegur** (si el perds, el vas perdre) i cada vegada s'accepta en menys llocs en línia.

Per això la majoria d'adults a Espanya viu amb una **mescla**: efectiu per a despeses xicotetes on s'accepta sense problema, Bizum per a pagaments entre amics i família, i targeta o pagament amb mòbil per a compres grans o per internet. Que en guanyara un de sol significaria perdre els avantatges dels altres. La pregunta no és «quin és el millor», sinó «quin use en cada moment».

L'ESSENCIAL DE LA UNITAT 4



El **diner** es va inventar per a resoldre els problemes del **troc**: la dificultat que dos persones vulguen alhora justament el que l'altra té.

- El diner complix **tres funcions**: mitjà de pagament, unitat de compte i dipòsit de valor.
- Hui conviuen l'**efectiu** (físic, sense bateria, controla la despesa) i els **mitjans digitals**: targeta de dèbit (gastes el que tens), targeta de crèdit (el banc t'avança diner), **Bizum** i pagament amb mòbil.
- Un **banc** guarda, presta i mou diner. Un **compte** et dóna targeta i app per a usar-lo.
- El **frau digital** (phishing, telefonades falses, Bizum «al revés») es basa en la pressa i la por. El teu banc mai demana les teues claus; no pitges enllaços inesperats; qui rep diner no accepta un cobrament.

Glossari

- **Diner**: qualsevol cosa que una societat accepta de manera general per a pagar béns, servicis i deutes. És un acord de confiança compartit.
- **Troc**: intercanvi directe d'uns béns per altres, sense usar diner.
- **Mitjà de pagament**: funció del diner que permet comprar i vendre.
- **Unitat de compte**: funció del diner que permet posar preu a tot en la mateixa escala i comparar.
- **Dipòsit de valor**: funció del diner que permet guardar riquesa per a usar-la més avant.
- **Efectiu**: bitllets i monedes físiques.
- **Targeta de dèbit**: targeta amb la qual pagues usant el diner que ja tens al teu compte; ix a l'instant.
- **Targeta de crèdit**: targeta amb la qual el banc t'avança diner que tornes després, a vegades amb interessos.

- **Bizum:** servici espanyol per a enviar diner de mòbil a mòbil usant el número de telèfon.
- **Banc:** empresa que guarda, presta i mou el diner de la gent.
- **Compte corrent:** dipòsit de diner en un banc des del qual pagues, cobres i fas transferències.
- **Phishing:** engany que imita una empresa o banc per a furta-te les teues claus o dades, normalment amb un enllaç fals.
- **PIN:** número secret que protegeix la teua targeta o el teu mòbil.

Per a aprofundir

Recursos fiables i gratuïts per a continuar aprenent sobre diner i seguretat:

- **Finanzas para Todos** (finanzasparatodos.es) — portal oficial del Banc d'Espanya i la CNMV, amb explicacions senzilles sobre el diner, els pagaments i com evitar frau. La font més fiable i sense publicitat a Espanya.
- **Oficina de Seguridad del Internauta (OSI)** (osi.es) — web pública (INCIBE) amb avisos de frau reals, trucs per a detectar phishing i què fer si has caigut. Té una secció específica per a jòvens.
- **Vídeos del Banc d'Espanya sobre educació financera** — busca el seu canal oficial: clips curts que expliquen què és el diner i com funcionen els pagaments.
- **OCU — secció de banca i consum** (ocu.org) — l'Organització de Consumidors publica avisos d'estafes freqüents i consells pràctics per a no caure.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a debatre a classe o pensar en tancar la unitat:

1. Si demà desapareguera tot l'efectiu i només es poguera pagar amb el mòbil, qui creus que ho tindria més difícil? Et pareix bé o mal que anem cap a un món sense bitllets?
2. Per què creus que és més fàcil gastar de més amb una targeta o amb Bizum que amb bitllets a la mà? A tu et passaria?
3. Has rebut alguna vegada un missatge sospitosos d'un «banc» o de «Correus»? Com te'n vas adonar (o com te n'adonaràs a partir d'ara)?

Connexió amb la unitat següent

Ja saps què és el diner i com es mou sense perdre'l pel camí. Però tindre mitjans de pagament no servix de molt si el diner entra i ix sense control. La **Unitat 5** fa el pas següent: aprendre a **planificar el teu propi diner** amb un pressupost, distingir ingressos i despeses i descobrir per què estalviar un poc, de manera constant, canvia les coses més del que pareix.

BIBLIOGRAFÍA

1. Reial Decret 217/2022, de 29 de març, pel qual s'establixen l'ordenació i els ensenyaments mínims de l'Educació Secundària Obligatoria (BOE-A-2022-4975).

-
2. Banc d'Espanya i CNMV. **Finanzas para Todos** — portal d'educació financera.
<https://www.finanzasparatodos.es>
 3. Banc d'Espanya. *El dinero y la política monetaria* — secció educativa sobre les funcions del diner i l'euro. <https://www.bde.es>
 4. INCIBE — **Oficina de Seguridad del Internauta (OSI)**. Guies sobre phishing, frau i seguretat per a usuaris. <https://www.osi.es>
 5. Bizum. *Resultados anuales 2025: 30,6 millones de usuarios y 1.237 millones de operaciones* (nota de premsa, gener 2026). <https://bizum.com/es/notas/>
 6. OCU — Organización de Consumidores y Usuarios. Avisos i comparatius sobre banca i mitjans de pagament. <https://www.ocu.org>

MIRAR FORA · U4

LIBRO

El dinero (Cuadernos de cultura económica)

Banc d'Espanya · materials divulgatiu

Els quaderns del Banc d'Espanya expliquen què és el diner, per què té valor i com funciona l'euro amb un llenguatge senzill i sense publicitat. La font més fiable en espanyol sobre estos temes.

[Capítol introductori](#)

VÍDEO · ~15 MIN

HOY SÍ vas a entender QUÉ es el BLOCKCHAIN

YouTube · vídeo divulgatiu en espanyol

Explica de manera molt visual què hi ha darrere de les criptomonedes, una forma de diner que probablement sentiràs anomenar molt. Útil per a no quedar-te fora del debat.

https://www.youtube.com/results?search_query=hoy+si+vas+a+entender+que+es+el+blockchain

CUENTA · PODCAST · WEB

@BancoDeEspana

X / Twitter

El compte oficial del Banc d'Espanya publica avisos sobre frauds, novetats dels mitjans de pagament i educació financera. Una font sense publicitat amagada.

ACTIVIDAD · AUTOESTUDI (UNA SETMANA)

Una setmana de pagaments

Durant **una setmana sencera**, anota cada pagament que es faci a ta casa o que faces tu: amb què es va pagar (efectiu, targeta, Bizum, transferència, mòbil) i quant va costar aproximadament. Al final, calcula el **percentatge** que ocupa cada forma de pagament. Et sorprendrà la mescla real: quasi ningú n'usa una de sola.

PARA CLASE

Cada estudiant porta els seus percentatges. La classe calcula la **mitjana** i dibuixa un gràfic col·lectiu. Quin mitjà de pagament domina?, hi ha diferències entre pagaments grans i xicotets?, com creieu que seria el mateix gràfic fa deu anys? Duració: 30 min. Materials: pissarra i un full de càlcul projectat.

UNITAT 5 · BLOC B

05

El meu pressupost: ingressos, despeses i estalvi

No cal guanyar molt per a tindre el diner controlat: cal saber on va. Qui escriu el que entra i el que ix pren millors decisions que qui guanya el doble i no ho mira mai.

DURADA

5-6 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

pressupost · ingressos ·
despeses · despesa fixa ·
despesa variable · estalvi

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Elaborar un pressupost personal mensual senzill distingint ingressos i despeses.
- Diferenciar despeses fixes de despeses variables i necessitats de desitjos amb exemples propis.
- Calcular l'estalvi com la diferència positiva entre ingressos i despeses, i aplicar la idea de «pagar-se a un mateix primer».
- Conèixer la regla 50-30-20 com a referència orientativa de repartiment del diner.
- Fixar un objectiu d'estalvi realista i planificar com aconseguir-lo.

Temps estimat de lectura: 14-16 min · **Bloc:** B (l'activitat econòmica en la teua vida) · **Abans de començar:** la Unitat 4 (el diner i els mitjans de pagament); ací aprendràs a planificar-lo. N'hi ha prou amb saber sumar, restar i calcular percentatges senzills.

En acabar esta unitat sabràs:

- Fer un **pressupost** mensual senzill distingint el que entra del que ix.
- Separar **despeses fixes** de **despeses variables**, i **necessitats** de **desitjos**.
- Calcular el teu **estalvi** i entendre per què convé apartar-lo al principi del mes.
- Conèixer la **regla 50-30-20** com a guia orientativa.
- Posar-te un **objectiu d'estalvi** realista i un pla per a arribar-hi.

TL;DR

90 segundos

Estalviar no és no gastar: és gastar amb trellat. Esta unitat t'ensenya la regla **50-30-20** per a fer un pressupost senzill i el poder de començar prompte, encara que siga amb poc, gràcies a l'interés compost.

CASO REAL · DILEMA

5 € a la setmana des dels 15 fins als 65: uns 60.000 €

Càlcul d'interés compost amb tipus mitjà històric de fons prudents

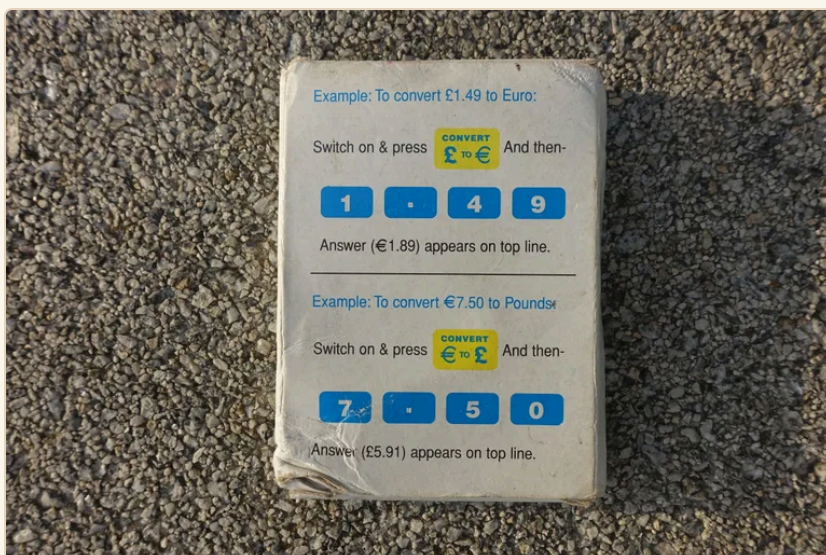
Imagina dos persones. **Ana** comença a estalviar **5 € a la setmana als 15 anys** en un fons prudent que rendix al voltant del **5 % anual**. **Bea** comença amb el mateix —5 € a la setmana, el mateix fons— però **als 35 anys**. Les dues paren als 65 i miren el compte. Ana acumula de l'orde de **60.000 €**. Bea, que va començar 20 anys després, arriba només a uns **25.000 €**. Com pot ser que 20 anys d'avançament multipliquen per més de dos el resultat, si la quantitat estalviada cada setmana és la mateixa?

Per què 20 anys abans tripliquen el resultat final?

Als 14 o 15 anys quasi ningú té un sou, però tot el món maneja diner: una paga, el que cau pels Reis o per un aniversari, el que es guanya fent una mà, i el que se'n va en l'entrepà, en dades del mòbil, en una dessuadora o en un videojoc. La pregunta no sol ser *quant tinc*, sinó *on se m'ha anat*. Qui al final de la setmana no sap en què va gastar els 20 € que tenia el dilluns no té un problema de diner: té un problema de **control**.

Esta unitat ensenya una ferramenta molt simple i molt poderosa: el **pressupost**. No és una cosa d'adults avorrits amb corbata. És, senzillament, escriure el que entra i el que ix per a poder decidir de veritat què fer amb el teu diner. El que aprengues ací amb una paga et servirà igual d'ací a uns anys amb una nòmina: el mètode és exactament el mateix, només canvien les xifres.

Què és un pressupost?



Fer un pressupost no exigix res complicat: una calculadora, unes monedes i la voluntat d'anotar el que entra i el que ix. La ferramenta és simple; el difícil és l'hàbit de mirar-lo.

Foto: ZICO, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons

Un **pressupost** és un full —en paper, en una app o en una llibreta— on anotes quin diner **entra** i quin diner **ix** en un període, normalment un mes. La màgia no està en el full. Està en què **veure el diner per escrit canvia el que decidixes**. Molta gent jura que a penes gasta en llepolies o en micropagaments del mòbil... fins que ho suma un mes sencer i descobreix que són 30 €.

Un pressupost té tres parts:

1. Els **ingressos**: tot el diner que entra.
2. Les **despeses**: tot el diner que ix.
3. L'**estalvi**: el que queda quan els ingressos superen les despeses.

Sona obvi, però la majoria de la gent mai ho escriu, i per això viu amb la sensació que «el diner desapareix». No desapareix: se'n va en coses concretes que, una a una, pareixien xicotetes.

Els ingressos: el que entra

Els **ingressos** són tot el diner que reps. A la teua edat solen ser de tres tipus:

- **Paga regular**: el que et donen a casa cada setmana o cada mes.
- **Ingressos ocasionals**: el que guanyes fent una mà (cuidar un germà xicotet, ajudar un veí, xicotets encàrrecs).
- **Ingressos extraordinaris**: aniversaris, Reis, comunions, un regal en metàl·lic d'un familiar.

L'important és anotar-los **tal com són de veritat**, no com ens agradaria que foren. Si la paga és de 20 € però un mes et van caure 50 € d'aniversari, eixe mes vas ingressar 70 €. El pressupost reflectix la realitat, no els desitjos.

Les despeses: el que ix

Les **despeses** són tot el diner que se'n va. Convé mirar-les de dues maneres alhora, perquè cadascuna t'ensenya una cosa distinta.

Despeses fixes i despeses variables

- **Despeses fixes:** es repeteixen cada mes quasi igual, faes el que faes. Per exemple, una subscripció a un joc o a Spotify si la pagues tu, o la quota d'un club. La trampa de la despesa fixa és que **es decidix una vegada i després va eixint cada mes sense que ho notes**: una subscripció de 5,99 € que ja no uses són més de 70 € a l'any tirats.
- **Despeses variables:** depenen del que faes cada mes: eixir, llepolies, roba, regals, oci. Ací està el teu marge de decisió real.

Necessitats i desitjos

Una altra forma de mirar les despeses, encara més útil per a decidir, és separar:

- **Necessitats:** el que de veritat et fa falta (a la teua edat, quasi tot el que és important ho cobrix la teua família, però pensa en material escolar, transport si el pagues tu...).
- **Desitjos:** el que et ve de gust però no necessites (l'enèsima skin del joc, el caprici de la màquina, una altra samarreta).

No es tracta de no permetre's mai un desig —això no ho complix ningú—, sinó de **saber distingir-los** per a decidir amb els ulls oberts. El problema mai és donar-se un caprici; és donar-se'ls tots sense adonar-se'n.

¿SABÍAIS QUE...?

La «despesa formiga»: el xicotet que es menja el teu diner

S'anomena **despesa formiga** eixes despeses diminutes i repetides que pareixen no importar però sumen moltíssim: l'snack de la màquina cada dia, el micropagament de 0,99 € en un joc, la llepolia del quiosc. Un sol café d'1,50 € pareix res. Però un cada dia d'institut, durant un curs, són més de 250 €. La formiga és xicoteta; el formiguer, no. La bona notícia és que, quan les anotes, les despeses formiga són les més fàcils de retallar sense que la teua vida empitjore: quasi no notes que deixes de fer-les, però el diner estalviat sí que es nota.

L'estalvi: el que queda... si l'apartes primer



La guardiola resumix la regla d'or de l'estalvi: ficar-hi una cosa dins abans que el diner trobe una eixida. La forma canvia —guardiola, sobre, compte, app—, però el principi d'apartar primer no.

Foto: stevepb, CC0 via Wikimedia Commons

L'estalvi és la diferència entre el que ingresses i el que gastes, quan és positiva:

Estalvi = Ingressos - Despeses

Però hi ha un truc que ho canvia tot. La majoria de la gent pensa «estalviaré el que em sobre a final de mes». I mai sobra res, perquè la despesa s'estira fins a ocupar tot el que hi ha. La regla que de veritat funciona és la contrària: **paga't a tu mateix primer**. Així que entra un ingrés, aparta una part per a estalviar —encara que siga poca— *abans* de començar a gastar. Amb la resta, t'ho apanyes.

CONCEPTE CLAU

Pagar-se a un mateix primer

La regla d'or de l'estalvi cap en quatre paraules: **paga't a tu primer**. Quan reps diner, el primer que fas és apartar una part (a una guardiola, a un sobre, a un altre compte) i només gastes el que queda. Si esperes a vore «què sobra al final», la resposta quasi sempre és zero. No importa que siga poc: estalviar 2 € de cada 10 és un hàbit que, mantingut, val moltíssim més que un colp de sort puntual.

La regla 50-30-20

Una guia molt coneguda per a repartir el diner és la **regla 50-30-20**, popularitzada per l'economista i senadora estatunidenca Elizabeth Warren:

- **50 %** per a **necessitats**.
- **30 %** per a **desitjos**.

- **20 % per a estalvi.**

Per a algú de la teua edat, amb ingressos xicotets i quasi totes les necessitats cobertes a casa, els percentatges exactes importen poc. El que importa és la idea de fons: **reservar sempre una part per a estalviar i no gastar-ho tot en desitjos**. Si el 20 % et pareix molt, comença pel 10 %. El decisiu és l'hàbit, no el número exacte.



La regla 50-30-20: una guía para repartir el dinero entre necesidades, desitjos i estalvi.

Prova-ho tu mateix: introduïx els teus ingressos i la calculadora repartix automàticament el 50 %, el 30 % i el 20 % en les tres categories.

➔ *Herramienta interactiva disponible en la versión digital del libro (profedeconomia.es).*

Posa't un objectiu d'estalvi

Estalviar «perquè sí» és difícil de mantindre. Estalviar **per a una cosa concreta** és molt més fàcil, perquè cada euro que apartes t'acosta a una meta que t'il·lusiona: una consola, una bici, una entrada per a un concert, el viatge de fi de curs. Un bon objectiu d'estalvi té tres coses:

- És **concret**: «uns cascos de 60 €», no «estalviar diner».
- Té un **termini**: «per a juny».
- Té un **pla**: quant apartar cada setmana per a arribar a temps.

Per exemple: si vols uns cascos de 60 € i falten 12 setmanes, necessites apartar **5 € per setmana**. Vist així, una meta que pareixia llunyana es convertix en un gest xicotet i repetit. Això és, en el fons, tot l'estalvi: convertir una cosa gran en molts passos xicotets.

EJEMPLO REAL

Una paga gestionada: l'experiment que canvia la relació amb el diner

Els programes d'educació financera del Banc d'Espanya i la CNMV insistixen en una idea senzilla i ben provada: les persones que de jòvens aprenen a gestionar una paga —decidint elles mateixes en què gastar-la i quant apartar— arriben a l'edat adulta prenent millors decisions amb el seu diner que qui mai ho va fer. No es tracta de la quantitat: una paga de 5 € a la setmana ensenya exactament el mateix que una de 50 €. El que ensenya és el **mecanisme**: que el diner és limitat, que cada elecció té un cost (si em compre això, no em compre allò) i que apartar una part hui permet aconseguir una cosa major demà. Per això moltes famílies donen una paga fixa i deixen que el fill o la filla l'administre: equivocar-se amb 5 € als 14 anys ix moltíssim més barat que equivocar-se amb una nòmina als 25.

Fuente: Banc d'Espanya i CNMV, «Finanzas para Todos» (programa d'educació financera)

EL TEU PRESSUPOST

Com fer el teu pressupost en 5 passos

- 1 **Anota els teus ingressos d'un mes.** Paga, el que guanyes fent una mà, regals en metàl·lic. Apunta el que és real del mes que acaba de passar, no el que és «típic».
- 2 **Apunta les teues despeses durant un mes sencer.** Porta una llibreta o una nota al mòbil i anota *tot*, també les despeses formiga (la llepolia, el micropagament). Sense trampes: si no ho anotes, no apareix.
- 3 **Ordena les despeses en fixes / variables i necessitats / desitjos.** Voràs d'una ullada on se't va el diner i quina part podries retallar sense que la teua vida empitjore.
- 4 **Calcula el teu estalvi.** Ingressos – despeses. Si et ix negatiu, has gastat més del que va entrar: hora de mirar quins desitjos sobren.
- 5 **Fixa un objectiu i aparta'l primer.** Tria una meta concreta amb termini, calcula quant apartar cada setmana i aparta eixa quantitat *així que entre el diner*, no al final.

VUELVE AL CASO*Ana i Bea: 20 anys de diferència, dues vides d'estalvi distintes*

La resposta és l'**interés compost**: el diner genera interessos, eixos interessos generen més interessos i, any rere any, la bola de neu es fa major a soles. Començar prompte amb poc és més rendible que començar tard amb molt, perquè el temps treballa a favor teu: els primers anys quasi no es nota res (la corba creix molt a poc a poc), però al final la diferència és enorme.

El problema és que **intuitivament no es veu**. Com que al principi creix poquíssim, la majoria de jóvens pensa que no val la pena estalviar 5 € a la setmana. I ho deixen per a «quan guanye més». Això explica per què tantes persones arriben als 40 anys pensant que ja és tard: no ho és, però haurien tingut tres vegades més si ho hagueren sabut als 15. Si esta unitat t'ensenyà una sola cosa que canvie la teua vida, tant de bo siga esta.

Prova-ho tu mateix: introduïx un capital inicial, un tipus d'interés anual i un nombre d'anys per a vore com creix el diner amb l'interés compost.

↗ Herramienta interactiva disponible en la versión digital del libro (profedeconomia.es).

L'ESSENCIAL DE LA UNITAT 5

Un **pressupost** és anotar el que entra (**ingressos**) i el que ix (**despeses**) per a decidir millor. Veure-ho per escrit ja canvia les decisions.

- Les despeses es miren de dues formes: **fixes / variables** (es repetix cada mes?) i **necessitats / desitjos** (ho necessite o em ve de gust?).
- L'**estalvi** és la diferència positiva entre ingressos i despeses. La regla que funciona és **pagar-se a un mateix primer**: apartar al principi, no esperar que sobre.
- La **regla 50-30-20** (necessitats / desitjos / estalvi) és una guia orientativa; l'important és l'hàbit de reservar sempre una part.
- Estalviar **per a un objectiu concret** (quantitat + termini + pla) és molt més fàcil que estalviar «perquè sí».

Glossari

- **Pressupost:** full on s'anota quin diner entra i quin diner ix en un període, normalment un mes.
- **Ingressos:** tot el diner que entra (paga, regals en metàl·lic, el que es guanya fent una mà).
- **Despeses:** tot el diner que ix.
- **Despesa fixa:** despesa que es repetix cada mes quasi amb el mateix import (una subscripció, una quota).
- **Despesa variable:** despesa que depén del que faces cada mes (oci, roba, llepolies, regals).
- **Necessitat:** despesa en una cosa que de veritat fa falta.

- **Desig:** despesa en una cosa que ve de gust però no és imprescindible.
- **Despesa formiga:** despesa xicoteta i repetida que a penes es nota però, sumada, suposa molt de diner.
- **Estalvi:** diferència positiva entre ingressos i despeses. S'aparta al principi, no al final.
- **Pagar-se a un mateix primer:** apartar una part del diner per a estalviar així que entra, abans de gastar.
- **Regla 50-30-20:** repartiment orientatiu del diner: 50 % necessitats, 30 % desitjos, 20 % estalvi.
- **Objectiu d'estalvi:** meta concreta, amb termini i pla, per a la qual s'estalvia.

Per a aprofundir

Recursos fiables i gratuïts per a continuar aprenent sobre finances personals:

- **Finanzas para Todos** (finanzasparatodos.es) — portal oficial del Banc d'Espanya i la CNMV, amb guies i consells d'estalvi molt clars. La font més fiable i sense publicitat a Espanya.
- **OCU — secció de diner** (ocu.org) — l'Organització de Consumidors publica trucs pràctics per a estalviar i comparar preus sense caure en trampes.
- **Vídeos curts d'educació financera en espanyol** — busca explicacions de 5-10 minuts sobre com fer un pressupost senzill; vore el mètode amb exemples ajuda a interioritzar-lo.
- **Una app o un simple full de càlcul** — anotar despeses amb una app de pressupost o un full de Google Sheets és la millor forma de descobrir les teues despeses formiga.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a debatre a classe o pensar en tancar la unitat:

1. Si anotares tot el que gastes durant una setmana, què creus que et sorprendria més? On se't va el diner sense adonar-te'n?
2. Et resulta més fàcil estalviar quan tens un objectiu concret (una cosa que vols comprar) o quan estalvies «perquè sí»? Per què creus que passa això?
3. La regla diu «paga't a tu primer». Quin percentatge de la teua paga creus que podries apartar de manera realista cada vegada que reps diner?

Connexió amb la unitat següent

Ja saps manejar el teu propi diner: mesurar-lo, controlar-lo i estalviar per a les teues metes. En la **Unitat 6** canviem d'escala: passem de la teua economia personal a la de les **empreses**. Voràs què és una empresa, quins tipus hi ha, què són les cooperatives i l'economia social, i com naix un projecte des d'una simple idea de negoci. Potser algun dia seràs tu qui haja de fer ja no un pressupost personal, sinó el d'un projecte propi.

BIBLIOGRAFÍA

1. Reial Decret 217/2022, de 29 de març, pel qual s'establixen l'ordenació i els ensenyaments mínims de l'Educació Secundària Obligatoria (BOE-A-2022-4975).

2. Banc d'Espanya i CNMV. **Finanzas para Todos** — portal i programa d'educació financera.
<https://www.finanzasparatodos.es>
3. Warren, E. i Tyagi, A. W. (2005). *All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan*. Free Press.
(Origen de la regla 50-30-20.)
4. OCU — Organización de Consumidores y Usuarios. Guies d'estalvi i consum.
<https://www.ocu.org>
5. INE — Instituto Nacional de Estadística. *Encuesta de Presupuestos Familiares* (dades sobre la despesa mitjana de les llars espanyoles). <https://www.ine.es>

MIRAR FORA · U5

LIBRO

El hombre más rico de Babilonia

George S. Clason · Obelisco

Un clàssic curt i molt accessible sobre les regles bàsiques de l'estalvi: pagar-se a un mateix primer, viure per davall dels teus ingressos i fer que el diner treballe. Les idees tenen un segle i continuen funcionant.

Capítols 1-3

VÍDEO · ~7 MIN

How Compound Interest Works

Two Cents · PBS · YouTube

L'explicació més visual de l'interés compost que voràs. En set minuts entens per què començar als 15 canvia la teua vida als 65.

https://www.youtube.com/results?search_query=two+cents+how+compound+interest+works

CUENTA · PODCAST · WEB

@FMinimalistas

X / Twitter

Finanzas Minimalistas, un compte en espanyol sobre estalvi i inversió prudent per a principiants. Explica conceptes bàsics sense vendre cap producte.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

La teua guardiola als 80 anys

Agafa una calculadora (o un full de càlcul) i calcula quant tindries amb **80 anys** si començares a estalviar **10 € al mes des de hui** a un 5 % anual. Després, repetix el càlcul començant als **25 anys**. Compara les dues xifres. La diferència entre les dues és, literalment, el que val aprendre economia a la teua edat.

PARA CLASE

Cada estudiant tria una edat d'inici (15, 20, 25, 30, 40) i calcula el resultat final. Es posen els resultats en una taula col·lectiva. La classe observa com cau la xifra cada vegada que es retarda l'inici. Duració: 30 min. Materials: calculadora o full de càlcul projectat.

UNITAT 6 · BLOQUE C

06

Les empreses i l'emprenedoria

Darrere de quasi tot el que uses cada dia hi ha una empresa: algú que un dia va tindre una idea, va organitzar uns recursos i es va arriscar a provar-la. Entendre com funcionen les empreses és entendre bona part del món que t'envolta.

DURADA

6-7 sessions · 2,5
setmanes

CONCEPTES CLAU

empresa · bé · servici ·
benefici · emprendre ·
autònom

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Explicar què és una empresa i quina funció compleix combinant recursos per a produir béns i servicis.
- Distingir els tipus bàsics d'empresa (autònom, societat, cooperativa) segons qui la forma i com es reparteixen les decisions.
- Reconèixer què és l'economia social i per què les cooperatives s'organitzen de manera distinta.
- Entendre què és emprendre i els ingredients d'un projecte (idea, client, recursos, risc).
- Convertir una idea de negoci en un projecte senzill responnent preguntes bàsiques (què, per a qui, com).

Temps estimat de lectura: 15-17 min · **Bloc:** C (iniciativa i empenedoria) ·

Abans de començar: la Unitat 2 (els agents econòmics), on ja vas veure que les empreses són un dels protagonistes de l'economia.

En acabar esta unitat sabràs:

- Explicar **què és una empresa** i per a què servix.
- Distingir els **tipus bàsics** d'empresa: autònom, societat i cooperativa.
- Entendre què és l'**economia social** i per què les cooperatives són diferents.
- Saber què significa **emprendre** i quins ingredients té un projecte.
- Fer els primers passos per a convertir una **idea de negoci** en un projecte.

TL;DR

90 segundos

Una empresa és un grup organitzat de persones que produïx alguna cosa que la gent vol pagar. Esta unitat presenta els tipus d'empreses que tens al voltant —de l'autònom a la cooperativa— i els primers passos per a convertir una idea en un projecte.

CASO REAL · DILEMA

El forn del barri: 30 anys obert enfront de tres grans superfícies

Realitat típica de fleques tradicionals espanyoles

A 200 metres del **forn del barri** hi ha tres grans superfícies (Mercadona, Lidl i un Carrefour xicotet) que també venen pa, a preus més baixos. El forn, en canvi, és una família que porta **més de 30 anys** atenent el mateix local: tres generacions, una sola tenda, la mateixa massa. Ha vist passar tres crisis econòmiques i la pandèmia. I, contra tot pronòstic, segueix obert i amb clientela fidel. Què té una empresa així que les grans no poden copiar?

Com sobreviu una empresa tan xicoteta al costat de grans supermercats que també venen pa?

Pensa en el que has fet este matí. T'ha sonat un despertador (el fa una empresa), has esmorzat alguna cosa (la produïx i la ven una altra empresa), has anat a l'institut en transport o amb unes sabatilles (empreses), has mirat el mòbil (empresa que el fabrica, empresa que dona la connexió, empreses que fan les apps). Abans de les nou del matí ja has depés de desenes d'empreses sense pensar en cap. El món està ple d'elles, i totes van començar igual: algú va tindre una idea i es va arriscar a dur-la a terme.

Esta unitat et porta per dins d'eixe món. Què és exactament una empresa, quins tipus hi ha (des de la persona que treballa sola fins a les cooperatives en què tots els socis manen per igual) i com naix un projecte des d'una simple idea. No perquè muntis una empresa demà, sinó perquè entengues com funciona la peça que mou bona part de l'economia... i perquè, si algun dia se t'ocorre una bona idea, sàpies què fer-ne.

Què és una empresa?



Una parada de mercat és, en xicotet, una empresa completa: combina treball, gènere i un local per a vendre béns a qui els necessita. La majoria d'empreses espanyoles són negocis xicotets com este.

Foto: Sumitsurai, CC BY-SA 3.0 via Wikimedia Commons

Una **empresa** és una organització que combina recursos per a produir **béns** o **servicis** que satisfan necessitats de les persones, normalment a canvi de diners. Eixa definició té diverses paraules clau que convé desmuntar.

- **Combina recursos:** una empresa junta coses que per separat no produirien res. Eixos recursos són, sobretot, **persones** (que treballen), **diners** (per a comprar el necessari), **màquines i materials**, i el **coneixement** de com fer les coses.
- **Produïx béns o servicis:** un **bé** és alguna cosa física (una pizza, una samarreta, un mòbil). Un **servici** és alguna cosa que es fa per a tu però no es pot tocar (un tall de cabell, una classe, una reparació, una app).
- **Satisfà necessitats:** ningú compra el que no vol. Una empresa només sobreviu si el que oferix li resol alguna cosa a algú.

Quan una empresa ven els seus productes per més del que li ha costat produir-los, obté **benefici**. El benefici és el que queda després de pagar totes les despeses (sous, materials, local, llum). No és “robar al client”: és el que permet que l'empresa continue existint, pague els seus treballadors i, de vegades, cresca.

CONCEPTE CLAU***Empresa***

Una **empresa** és una organització que reuneix recursos —persones, diners, màquines, coneixement— per a produir **béns** (coses que es poden tocar) o **servicis** (coses que es fan per a algú) i vendre'ls. Si els ven per més del que li costa produir-los, obté **benefici**, que és el que li permet continuar funcionant. Des del bar de la cantonada fins a una multinacional, totes les empreses compartixen eixa mateixa essència; el que canvia és la grandària.

¿SABÍAIS QUE...?***L'empresa espanyola típica és una sola persona***

Quan es pensa en “una empresa”, la imatge que ve al cap sol ser un edifici de vidre amb centenars d'oficines. La realitat espanyola és molt distinta: segons el registre d'empreses de l'INE, a Espanya hi ha més de **3,3 milions d'empreses** (INE DIRCE, dades a 1 de gener de 2025), i la immensa majoria són **molt xicotetes**. De fet, més de la meitat **no tenen ni un sol empleat**: són una sola persona treballant pel seu compte. El fruïter del mercat, la perruquera del barri o qui repara mòbils en una tenda xicoteta són, cadascun, una empresa. L'economia no se sosté sobre uns pocs gegants, sinó sobre milions de projectes xicotets.

Tipus bàsics d'empresa

No totes les empreses s'organitzen igual. Per a començar, n'hi ha prou amb distingir tres tipus bàsics segons **qui la forma i com es reparteixen les decisions i els diners**.

L'autònom (empresari individual)

Una sola persona munta la seua activitat i la porta ella mateixa: una fontanera, un dissenyador que treballa pel seu compte, qui té una parada al mercat. Se'l diu **autònom** o empresari individual. Pren totes les decisions i es queda amb tot el benefici... però també assumix tot el risc: si les coses van malament, respon ell. És la manera més senzilla i ràpida de començar.

La societat

Quan **diverses persones** s'ajunten per a muntar una empresa, o quan una sola vol protegir-se millor, creen una **societat**: una empresa amb personalitat pròpia, separada de les persones que la formen. Els socis aporten diners (el **capital**) i es reparteixen les decisions i els beneficis segons el que haja posat cadascú. La forma més habitual a Espanya és la **Societat Limitada (SL)**. El gran avantatge enfront de l'autònom és que, normalment, els socis només arrisquen els diners que van posar, no el seu patrimoni personal.

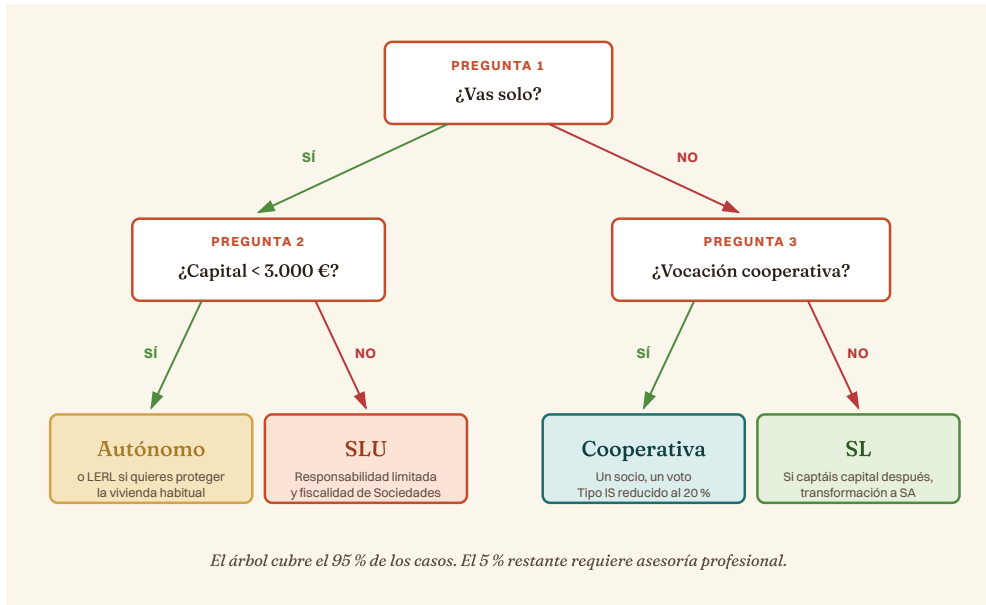
La cooperativa



Tenda d'una cooperativa de consum. En una cooperativa, els socis la gestionen en igualtat: mana igual qui aporta molt que qui aporta poc, segons la regla 'una persona, un vot'.

Foto: Solomon203, CC BY-SA 3.0 via Wikimedia Commons

Una **cooperativa** és una empresa formada per persones que s'unixen per a satisfer una necessitat comuna i la gestionen **entre totes, en igualtat**. La seua gran particularitat és la regla **“una persona, un vot”**: mana igual qui ha posat molt que qui ha posat poc, al contrari que en les societats normals, on mana més qui té més capital. Hi ha cooperatives de treballadors (que són alhora amos i empleats), d'agricultors, de consumidors, d'habitatges...



Com triar la forma d'una empresa: depén de si vas sol o acompanyat i de com vols repartir les decisions.

PER A RECORDAR

Qui mana i qui arrisca

La diferència entre els tres tipus s'entén amb dues preguntes. **Qui decidix?** L'autònom decidix sol; en una societat decidixen els socis segons els diners que van posar; en una cooperativa decidixen tots per igual ("una persona, un vot"). **Qui arrisca?** L'autònom ho arrisca tot, inclòs el seu patrimoni personal; en la societat i la cooperativa, els socis solen arriscar només el que van aportar. No hi ha un tipus "millor": depén de quants sou i de com voleu repartir el poder i el risc.

L'economia social: empreses amb una altra lògica

Les cooperatives són l'exemple més conegut del que es diu **economia social**: un conjunt d'empreses i organitzacions que posen les **persones per davant del benefici**. No és que no vullguen guanyar diners —els necessiten per a sobreviure—, sinó que el seu objectiu principal no és enriquir uns pocs amos, sinó donar resposta a les necessitats dels seus socis o de la societat.

A l'economia social pertanyen les cooperatives, les **associacions**, les **fundacions**, les societats laborals i les anomenades **empreses d'inserció**, que donen treball a persones amb dificultats per a trobar-lo. En totes elles, el benefici que s'obté se sol **reinvertir** en la mateixa missió, no repartir com en una empresa qualsevol.

EJEMPLO REAL

Mondragón: quan els treballadors són els amos

Al poble de Mondragón (Arrasate, al País Basc) va nèixer el 1956 una xicoteta cooperativa de treballadors que fabricaven estufes i cuines. La va impulsar un sacerdot, José María Arizmendiarieta, amb una idea senzilla i radical: que l'empresa fora de les persones que hi treballaven. Quasi setanta anys després, la **Corporació Mondragón** és un dels majors grups cooperatius del món, amb desenes de milers de treballadors que són, alhora, **socis i amos** de les seues empreses. Fabriquen electrodomèstics (la marca Fagor va nèixer allí), components industrials, tenen supermercats (Eroski) i fins i tot una universitat pròpia. L'assombrós no és només la grandària, sinó el model: les decisions importants es voten, els sous entre el càrrec més alt i el més baix no es disparen com en altres empreses, i l'objectiu declarat no és només guanyar diners, sinó mantindre l'ocupació a la seua comarca. És la prova que es pot ser una empresa gran i competitiva amb una lògica distinta a l'habitual.

Fuente: Corporació Mondragón, informes anuals públics

Què és emprendre?

Emprendre és posar en marxa alguna cosa nova assumint el risc que isca malament. Quasi sempre es pensa a muntar una empresa, però la paraula és més àmplia: emprén qui organitza un grup de música, qui munta una associació al seu barri o qui comença a vendre en línia el que fabrica a casa. El que tenen en comú totes eixes iniciatives són tres ingredients:

- **Iniciativa:** algú decidix actuar sense que li ho manen.
- **Organització de recursos:** junta diners, temps, persones i ferramentes amb un objectiu.
- **Risc:** el resultat no està garantit. Pot eixir bé, regular o malament.

A eixa manera de mirar el que t'envolta preguntant-te “*què falta ací?, açò es podria fer millor?*” se'l diu **mentalitat emprendedora**. I ací va una idea important: emprendre **no és una cosa que s'herete ni un do màgic**. És una manera d'actuar que s'entrena, igual que un esport. De fet, moltes de les coses que organitzes en el teu dia a dia —una festa d'aniversari, una recaptació per a un viatge, un torneig entre amics— ja tenen els tres ingredients d'emprendre, encara que mai ho hages anomenat així.

¿SABÍAIS QUE...?***Quasi ningú emprén sol, i quasi ningú amb 20 anys***

Les pel·lícules ens venen el geni solitari que munta una empresa milionària en un garatge als 20 anys. La realitat és molt distinta. Els estudis mostren que la majoria d'empreses que sobreviuen més d'uns anys van ser creades per **equips de dos a quatre persones**, no per un heroi en solitari; i que l'edat mitjana de qui funda una empresa d'èxit ronda els **45 anys**, no els 20. Tindre més experiència, més contactes i alguns diners estalviats ajuda molt. La bona notícia per a tu: emprendre més tard no és cap fracàs, i quasi mai cal fer-ho sol.

De la idea al projecte

Tota empresa comença amb una **idea de negoci**: una manera de resoldre un problema o cobrir una necessitat d'algú disposat a pagar-ho. Però una idea, per si sola, no val quasi res: el que val és **dur-la a terme**. Per a començar a convertir una idea en un projecte de veritat, n'hi ha prou amb respondre, amb honestedat, unes poques preguntes.

- **Quin problema o necessitat resol?** Les bones idees no naixen de “vull muntar alguna cosa”, sinó de “he vist que a la gent li passa açò”. Si la teua idea no li soluciona res a ningú, no hi ha negoci.
- **Per a qui és?** Qui és el teu **client**? No servix “per a tot el món”: com més clar tingues a qui et dirigixes, millor. No és el mateix un servici per a estudiants que per a persones majors.
- **Com ho faràs?** Què necessites (materials, temps, diners, ajuda), com ho produiràs i com arribarà al client.
- **Per què t'elegirien a tu?** Si ja existix alguna cosa pareguda, què oferixes tu de distint o de millor? (Més barat, més còmode, més pròxim, més simpàtic...)

Respondre estes quatre preguntes no és muntar una empresa: és **fer el primer pas**, el més important, que és passar de “tinc una idea” a “sé què vull fer, per a qui i com”. La resta —els diners, els papers, els detalls— s'aprén sobre la marxa i es veurà amb més profunditat en cursos següents.

LA TEUA IDEA DE NEGOCI

De la idea al projecte en 5 passos

- 1 **Detecta un problema real.** Observa el teu entorn (l'institut, el teu barri, la teua família) i anota coses que funcionen malament o que la gent troba a faltar. La millor idea sol amagar-se en un “quina ràbia que no existisca...”.
- 2 **Pensa en una solució senzilla.** No busques la idea més original del món, busca'n una que resolga eixe problema de manera clara. El que és simple sol funcionar millor que el que és complicat.
- 3 **Definix el teu client.** A qui li servix açò? Imagina una persona concreta i pregunta't si de veritat pagaria (o dedicaria temps) per la teua solució.
- 4 **Fes una llista del que necessites.** Materials, temps, diners, persones que t'ajuden. Veuràs que quasi sempre cal menys del que pareixia... o més.
- 5 **Prova-ho a xicoteta escala.** No muntis res gran de colp. Prova amb pocs clients, escolta què diuen i millora. Equivocar-se prompte i barat és part del joc.

VUELVE AL CASO*El forn del barri enfront de les grans superfícies*

El forn sobreviu perquè ofereix una **proposta de valor única** que les grans superfícies no poden copiar: pa acabat de fer diverses vegades al dia, atenció personal (saben com es diu el client i a quina hora ve), coneixement del producte i, sobretot, **proximitat de barri**. La gran superfície competeix per **preu**; el forn competeix per **experiència i relació**.

Eixa diferenciació és el motor de les **pimes** espanyoles, que representen més del **99 % del teixit empresarial**. No guanyen les multinacionals amb les seues mateixes armes: les guanyen al terreny on les grans són febles —el tracte pròxim, el producte cuidat, el coneixement del client—. Si alguna vegada penses a muntar alguna cosa, esta és la lliçó: no competisques amb un gegant al seu propi camp; busca el camp on el gegant no pot jugar.

L'ESSENCIAL DE LA UNITAT 6

Una **empresa** combina recursos (persones, diners, màquines, coneixement) per a produir **béns o servicis** i vendre'ls; si ven per més del que li costa, obté **benefici**.

- Hi ha **tres tipus bàsics**: l'**autònom** (decidix i arrisca sol), la **societat** (diversos socis, decidixen segons el capital), i la **cooperativa** (“una persona, un vot”).
- L'**economia social** —cooperatives, associacions, fundacions— posa les persones per davant del benefici i reinvertix el que ha guanyat en la seua missió.
- **Emprendre** és posar en marxa alguna cosa nova amb tres ingredients: iniciativa, organització de recursos i risc. S'entrena; no és un do ni es fa en solitari per art de màgia.
- Tota empresa comença amb una **idea de negoci**, però el que val és dur-la a terme: cal tindre clar quin problema resol, per a qui, com i per què t'elegirien a tu.

Glossari

- **Empresa**: organització que combina recursos per a produir béns o servicis i vendre'ls.
- **Bé**: producte físic que es pot tocar (una pizza, una samarreta).
- **Servici**: alguna cosa que es fa per a algú i no es pot tocar (un tall de cabell, una classe).
- **Benefici**: diners que li queden a l'empresa després de pagar totes les seues despeses.
- **Autònom**: persona que munta i porta la seua activitat ella sola, assumint tot el risc.
- **Societat**: empresa formada per diverses persones (socis) que aporten capital; la més comuna és la Societat Limitada (SL).
- **Cooperativa**: empresa gestionada pels seus socis en igualtat, amb la regla “una persona, un vot”.
- **Economia social**: conjunt d'empreses i organitzacions (cooperatives, associacions, fundacions) que posen les persones per davant del benefici.
- **Emprendre**: posar en marxa alguna cosa nova organitzant recursos i assumint el risc que isca malament.

- **Mentalitat emprenedora:** manera de mirar l'entorn preguntant-se què falta o què es podria millorar, i atrevir-se a provar-ho.
- **Idea de negoci:** manera de resoldre un problema o cobrir una necessitat per la qual algú estaria disposat a pagar.
- **Client:** persona a qui va dirigit un producte o servei i que paga per ell.

Per a aprofundir

Recursos accessibles per a continuar descobrint el món de les empreses i l'emprenedoria:

- **INE — dades d'empreses** (ine.es) — l'Institut Nacional d'Estadística publica quantes empreses hi ha a Espanya i de quina grandària. Explorar les dades sorprén: quasi totes són xicotetes.
- **Corporació Mondragón** (mondragon-corporation.com) — la web del major grup cooperatiu del món explica amb exemples reals com funciona una empresa de l'economia social.
- **Vídeos de jóvens emprenedors en espanyol** — busca entrevistes curtes a persones que van muntar el seu projecte de zero; veure casos reals fa la idea d'emprenre molt més pròxima.
- **Qualsevol llibre senzill de reptes d'emprenedoria juvenil** — activitats per a pensar idees de negoci en grup; l'important és practicar el pas de la idea al projecte.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a debatre a classe o pensar en tancar la unitat:

1. Pensa en alguna cosa que hages organitzat alguna vegada (una festa, un torneig, una recaptació). Tenia els tres ingredients d'emprenre —iniciativa, organització i risc—? Quin et va costar més?
2. Et pareix millor el model d'una empresa normal (mana qui més diners posa) o el d'una cooperativa (una persona, un vot)? En quines situacions funcionaria millor cadascun?
3. Mira al teu voltant —el teu institut, el teu barri— i busca un problema xicotet que ningú haja resolt. Se t'ocorre una idea de negoci per a arreglar-lo? Qui seria el teu client?

Connexió amb la següent unitat

Ja saps com naixen i funcionen les empreses, i com una idea pot convertir-se en un projecte. Però les empreses no funcionarien sense una cosa fonamental: les **persones que hi treballen**. La **Unitat 7** entra en el **món del treball**: què és una ocupació, quins són els teus drets bàsics com a treballador i com es prepara el teu primer currículum. I al final del curs, en el miniprojecte, posaràs en pràctica tot el que has après ací sobre convertir una idea en alguna cosa real.

BIBLIOGRAFIA

1. Real Decreto 217/2022, de 29 de marzo, por el que se establecen la ordenación y las enseñanzas mínimas de la Educación Secundaria Obligatoria (BOE-A-2022-4975).

-
2. INE (2025). *Directorio Central de Empresas (DIRCE): resultados a 1 de enero de 2025*. Instituto Nacional de Estadística. <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/DIRCE2025.htm>
 3. Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE-A-2011-5708). (Marco legal de cooperativas, asociaciones y fundaciones en España.)
 4. Corporación Mondragón. *Informe anual y memoria de sostenibilidad*. <https://www.mondragon-corporation.com>
 5. Banco de España y CNMV. **Finanzas para Todos** — sección sobre empresas y emprendimiento. <https://www.finanzasparatodos.es>
 6. CEPES — Confederación Empresarial Española de la Economía Social. Datos y recursos sobre la economía social en España. <https://www.cepes.es>
 7. Azoulay, P., Jones, B., Kim, J. D. y Miranda, J. (2020). *Age and High-Growth Entrepreneurship*. *American Economic Review: Insights*, 2(1). (Fuente del dato sobre la edad media de quien funda una empresa de éxito.)

MIRAR FORA · U6

LIBRO

Tinc un pla

Qualsevol llibre o pòdcast accessible sobre pimes espanyoles

Una sèrie de relats sobre empreses xicotetes reals: com van començar, què els va costar i què canviarien. Et dona casos concrets en lloc de teories i mostra que quasi ningú munta la seua empresa "d'un dia per a l'altre".

Qualsevol capítol introductori

VÍDEO · ~15 MIN

Com va nèixer una pime espanyola d'èxit

YouTube · canal divulgatiu sobre empenedoria

Les històries reals de pimes espanyoles mostren el camí sencer: la idea, els primers anys durs, les decisions difícils. Molt més útil que una classe teòrica.

https://www.youtube.com/results?search_query=pymes+espa%C3%B1olas+caso+de+%C3%A9xito

CUENTA · PODCAST · WEB

@joantubau

X / Twitter

Compartix casos reals d'empreses xicotetes i mitjanes espanyoles, amb dades i sense màrqueting. Bon compte per a acostumar-te a llegir el món empresarial amb criteri.

ACTIVIDAD · SELF-STUDY (1 HORA)

Entrevista a una empresa del teu poble

Tria una **empresa xicoteta** del teu poble o el teu barri (una tenda, un bar, un taller). Visita-la i demana parlar 10 minuts amb qui la porta. Pregunta tres coses: **quants anys porta oberta**, **quin canvi li ha costat més i què faria diferent si haguera de tornar a començar**. Apunta les respostes tal qual.

PARA CLASE

Cada grup presenta la seua entrevista (5 min). La classe busca **patrons comuns**: què es repetix en les respostes?, quines crisis han afectat quasi totes?, quin consell es repetix més entre qui porta molts anys? Duració: 50 min. Materials: notes de cada grup i pissarra.

UNITAT 7 · EL MÓN DEL TREBALL

07

El món del treball

Passaràs bona part de la teua vida treballant, així que convé entendre prompte què és una ocupació, quins drets tens i com es busca la primera. Esta unitat és el teu primer mapa del món laboral.

DURADA

6-7 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

treball · ocupació ·
desocupació · atur · taxa
d'atur · població activa

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Distingir entre treball, ocupació i desocupació i entendre què mesura la taxa d'atur.
- Diferenciar el treball per compte d'altri del treball per compte propi i reconèixer els sectors econòmics.
- Conèixer els drets laborals bàsics que protegeixen qualsevol persona treballadora a Espanya.
- Elaborar un primer currículum vitae senzill i fer els primers passos en la cerca d'ocupació.

Temps estimat de lectura: 14-16 min · **Bloc:** El món del treball · **Abans de començar:** la Unitat 6 (les empreses i l'emprenedoria) et va donar el context de qui crea els llocs de treball. Ara veiem les dues cares: qui contracta i qui és contractat.

En acabar esta unitat sabràs:

- Distingir entre **treball, ocupació i desocupació**, i entendre què mesura la **taxa d'atur**.
- Diferenciar el **treball per compte d'altri** del **treball per compte propi** i reconèixer els **sectors econòmics**.
- Conèixer els **drets laborals bàsics** que et protegiran quan treballes.
- Preparar el teu **primer currículum** i fer els primers passos per a buscar ocupació.

TL;DR

90 segundos

Prompte entraràs al mercat laboral. Esta unitat presenta com és eixe mercat a Espanya — els sectors que creixen, els que cauen, les professions del futur— perquè comences a pensar amb dades en lloc de tòpics.

CASO REAL · DILEMA

Atur juvenil del 26 % i alhora 150.000 vacants sense cobrir

Eurostat + EPA INE · 2024

Espanya és un dels països amb **més atur juvenil d'Europa**: rondava el **26 %** entre les persones de 16 a 24 anys el 2024. I, al mateix temps, sectors com l'**hostaleria**, la **construcció** o el **transport** declaren més de **150.000 vacants sense cobrir**. Hi ha gent que vol treballar i no troba ocupació; hi ha empreses que necessiten treballadors i no troben ningú que es quede. Les dues coses passen alhora al mateix país. Com és possible?

Si hi ha atur i alhora hi ha vacants, per què no es troben?

D'ací a uns anys començaràs a treballar. Potser un estiu, potser en acabar d'estudiar, potser compaginant-ho amb la formació. Passaràs una part enorme de la teua vida adulta treballant, i quasi ningú t'explica abans com funciona eixe món: què és exactament una ocupació, què et poden demanar i què no, què cobraràs, quins papers signes. Esta unitat és un primer mapa. No entrarem en detalls complexos —això ho veuràs més avant si continues estudiant Economia o Formació Professional—, sinó en el bàsic que qualsevol persona hauria de saber abans de buscar la seua primera faena.

Treball, ocupació i desocupació: no són el mateix

En el llenguatge corrent usem estes tres paraules com si significaren el mateix, però en economia cadascuna té un sentit precís.

El **treball** és qualsevol activitat humana que produïx béns o servicis útils. Cuidar un familiar malalt és treball. Estudiar és treball. Ajudar a casa és treball. Molt d'este treball és valuósíssim i, no obstant això, no es paga.

L'**ocupació** és el treball que es fa a canvi d'una remuneració, normalment un salari. Qui té ocupació rep diners per la seua activitat i, a Espanya, cotitza a la Seguretat Social, cosa que li dona drets (atenció mèdica, futura pensió, prestació si es queda sense faena).

La **desocupació** —o **atur**— és la situació d'una persona que **vol treballar, pot treballar i busca activament ocupació**, però no la troba. Eixos tres requisits són importants: una persona que no busca ocupació (perquè estudia a temps complet, està jubilada o ha decidit no treballar) no es compta com a aturada, encara que no tinga ocupació.

CONCEPTE CLAU

Qui compta com a aturat?

Per al càlcul oficial, una persona està en **desocupació** només si complix alhora tres condicions: **no té ocupació, està disponible per a treballar i ha buscat faena de manera activa** en les últimes setmanes (enviar currículums, apuntar-se a ofertes, fer entrevistes). Per això una persona que estudia a temps complet i no busca ocupació no és “aturada”: simplement no forma part de la població activa encara. Esta distinció explica que les xifres d'atur de vegades sorprenen: mesuren qui busca i no troba, no tots els que no treballen.

La taxa d'atur: com es mesura

La **població activa** és la suma de les persones que tenen ocupació més les que estan en atur buscant-la. La **taxa d'atur** és el percentatge que representen els aturats dins d'eixa població activa:

$$\text{Taxa d'atur} = (\text{Persones aturades} / \text{Població activa}) \times 100$$

A Espanya, la xifra oficial la calcula l'**Institut Nacional d'Estadística (INE)** mitjançant l'**Enquesta de Població Activa (EPA)**, una gran enquesta a llars que es publica cada tres mesos. És important entendre que la taxa d'atur **no** es calcula sobre tota la població, sinó només sobre la població activa: per això els xiquets, els estudiants que no busquen ocupació i les persones jubilades no entren en el càlcul.

¿SABÍAIS QUE...?

L'atur juvenil: per què és sempre més alt

En quasi tots els països, la taxa d'atur de les persones joves (de 16 a 24 anys) és molt més alta que la de la resta. Per què? Perquè qui comença no té experiència, les empreses preferixen contractar qui ja sap l'ofici, i els contractes dels més joves solen ser temporals i es trenquen abans en una crisi. Espanya ha tingut històricament un dels aturs juvenils més alts d'Europa. No vol dir que estudiar no servisca: al revés, les dades mostren que com més formació té una persona, menys probabilitats té de quedar-se sense ocupació i més cobra quan la té. La formació és la millor assegurança contra l'atur.

Les dues formes de treballar: per compte d'altri i per compte propi



La majoria de la gent treballa per compte d'altri: en una oficina, un taller o un comerç, seguint un horari i unes instruccions a canvi d'un salari. El treball per compte propi, en canvi, ofereix més llibertat però també més risc.

Foto: Asa Wilson, CC BY-SA 2.0 via Wikimedia Commons

Quan treballes, ho fas d'una d'estes dues maneres.

El **treball per compte d'altri** és el de l'**assalariat**: treballes per a una altra persona o empresa, que és el teu **ocupador**. Ella et diu què fer, et proporciona els mitjans (local, ferramentes, materials), assumix el risc del negoci i et paga un **salari** acordat. La majoria de la gent treballa així. A canvi d'eixe salari, el treballador renuncia a una part de la seua autonomia: complix un horari, segueix instruccions i forma part d'una organització.

El **treball per compte propi** és el de l'**autònom** o **empresari individual**: treballes per a tu mateix. No tens un cap que et pague un salari fix: els teus ingressos depenen de quant vengues o factures. Tens més llibertat per a organitzar-te, però també assumixes el risc: si el negoci va malament, perds tu. Un fontaner amb la seua pròpia furgoneta, una perruquera amb el seu local o una dissenyadora que treballa per a diversos clients són treballadors per compte propi.

Cap de les dues formes és millor en abstracte: cadascuna canvia un equilibri distint entre seguretat i llibertat. L'assalariat té més seguretat i menys llibertat; l'autònom, més llibertat i més risc.

Els sectors econòmics: on es treballa

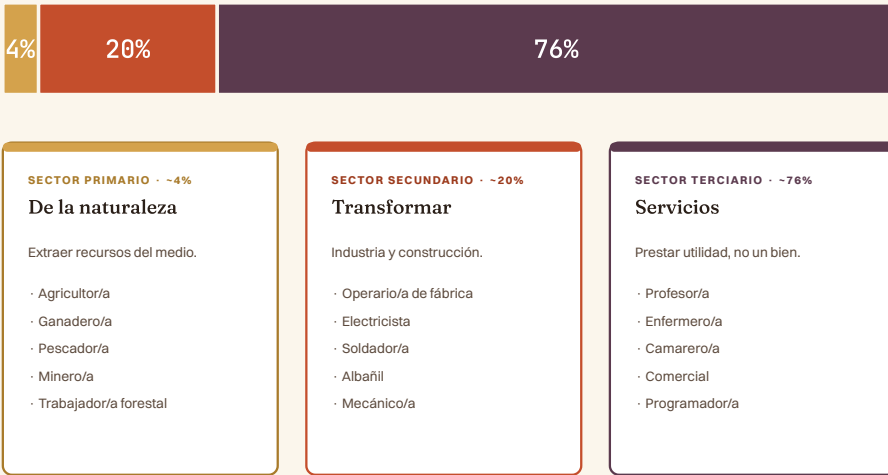
Totes les ocupacions poden classificar-se en tres grans **sectors econòmics**, segons el tipus d'activitat.

- El **sector primari** obté recursos directament de la naturalesa: agricultura, ramaderia, pesca, mineria. És el més antic i hui ocupa poques persones als països desenvolupats, encara que

continua sent imprescindible perquè produïx els aliments.

- El **sector secundari** transforma eixes matèries primeres en productes: la indústria i la construcció. Una fàbrica de cotxes, una planta de suc o una empresa que construeix cases pertanyen al sector secundari.
- El **sector terciari** presta **servicis**, és a dir, ofereix utilitats que no són béns físics: el comerç, el turisme, la sanitat, l'educació, la banca, el transport, la tecnologia. És, amb diferència, el sector que més ocupació genera a Espanya i a les economies avançades.

ESPAÑA · DATOS APROX. 2025



L'ocupació a Espanya es repartix de manera molt desigual entre els tres sectors: el terciari (servicis) concentra la gran majoria dels llocs de treball.

De vegades es parla d'un **sector quaternari** per a referir-se a les activitats d'alt coneixement (investigació, desenvolupament tecnològic, tractament d'informació), però en la classificació clàssica eixes activitats s'inclouen dins del terciari. L'important és entendre la tendència: a mesura que un país es desenvolupa, l'ocupació es desplaça del primari cap al terciari.

Els teus drets laborals bàsics

Quan comences a treballar per compte d'altri, la llei et protegeix. A Espanya, la norma principal que regula la relació entre treballadors i empreses és l'**Estatut dels Treballadors**. No cal que te l'apregues, però sí que conegues les proteccions bàsiques, perquè saber que existixen és el que evita que abusen de tu.

- **Contracte de treball.** Tota relació laboral ha de tindre un **contracte**, que és l'acord entre treballador i empresa on consten el lloc, la jornada, el salari i la duració. Treballar sense contracte (en el que es diu "economia submergida" o "treballar en negre") és il·legal i deixa el

treballador sense cap protecció: ni atur, ni baixa mèdica pagada, ni cotització per a la jubilació.

- **Salari digne.** Existix un **Salari Mínim Interprofessional (SMI)**: la quantitat més baixa que la llei permet pagar per una jornada completa. El fixa el Govern cada any i cap empresa pot pagar-te menys pel mateix treball a jornada completa.
- **Jornada limitada i descansos.** La jornada màxima ordinària és de **40 hores setmanals** de mitjana. Tens dret a un descans setmanal i a vacances pagades (**30 dies naturals a l'any** com a mínim).
- **Seguretat i salut.** L'empresa té l'obligació de protegir-te enfront dels riscos del treball: donar-te formació, equips de protecció i condicions segures. La teua salut no es negocia.
- **No discriminació.** Està prohibit pagar o tractar pitjor algú pel seu sexe, origen, religió, edat o orientació. A igual treball, igual salari.
- **Treball de menors.** A Espanya, **l'edat mínima per a treballar és de 16 anys**, i amb condicions especials de protecció fins als 18 (no es poden fer hores extra ni treballs nocturns o perillosos).

ATENCIÓ

El SMI és un terra, no un sostre

El Salari Mínim Interprofessional és la quantitat **mínima** legal per una jornada completa, no el que “toca cobrar”. El 2026, l'SMI és de **1.221 euros mensuals** (Real Decreto 126/2026) — el Govern el revisa cada any, per la qual cosa convé consultar la xifra vigent a la web del Ministeri de Treball (mites.gob.es). Moltes ocupacions paguen bastant més que l'SMI, segons el sector, l'experiència i el conveni col·lectiu. Però el que cap empresa pot fer és pagar-te **menys** de l'SMI per treballar la jornada completa. Si alguna vegada t'oferixen una faena a jornada completa per davall del salari mínim legal, és un senyal clar que alguna cosa no va bé: probablement vullguen contractar-te sense contracte o en condicions irregulars.

EJEMPLO REAL

El conveni col·lectiu: els teus drets concrets segons el sector

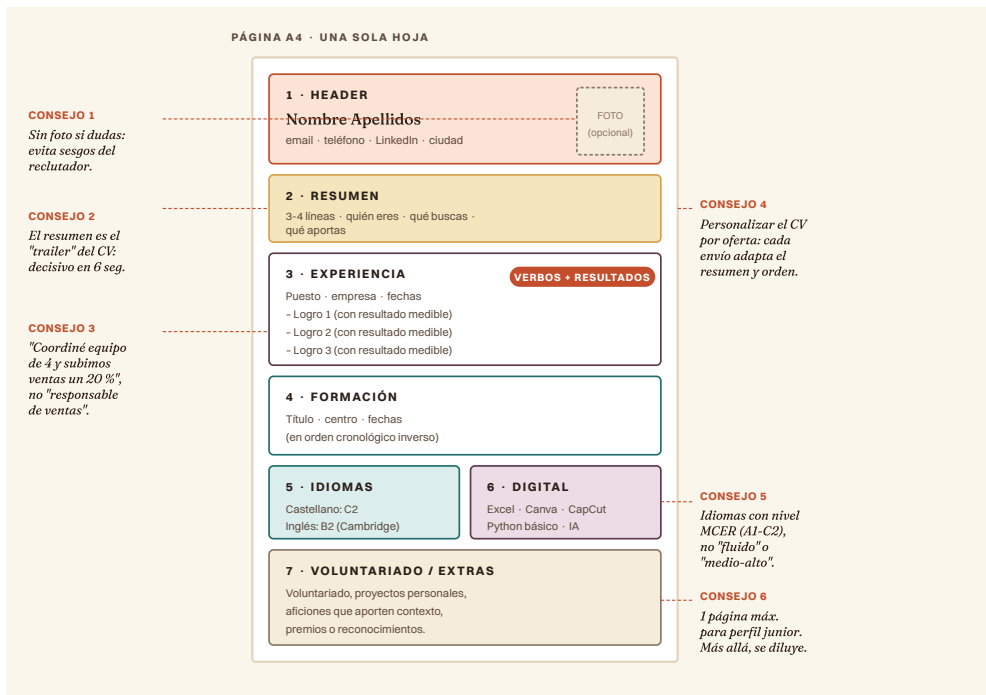
A més de l'Estatut dels Treballadors, que val per a tots, cada sector d'activitat té el seu **conveni col·lectiu**: un acord entre les empreses d'eixe sector i els representants dels treballadors (els sindicats) que fixa condicions concretes com el salari per categoria, els complements, els dies de vacances o els horaris. Per això una caixaera de supermercat, un cambrer d'hostaleria i un mecànic de taller, encara que cobren tots per damunt de l'SMI, tenen condicions distintes: cadascun es regix pel conveni del seu sector. Els convenis són públics i es publiquen al Butlletí Oficial. Quan comences en una ocupació, una de les primeres coses útils que pots fer és buscar el conveni del teu sector per a saber què et correspon de veritat: molts treballadors cobren de menys simplement perquè no saben que el seu conveni els reconeix un complement o una paga.

Fuente: Estatuto de los Trabajadores, art. 82 y siguientes (Real Decreto Legislativo 2/2015)

El teu primer currículum

Per a aconseguir una ocupació, l'habitual és presentar un **currículum vitae** (CV): un document breu on resumixes qui eres, què has estudiat, quina experiència tens i què saps fer. És la teua carta de presentació, i moltes vegades la primera (i única) impressió que una empresa tindrà de tu abans de decidir si et crida.

Encara que ara no tingues experiència laboral, ja tens coses a contar: els teus estudis, els teus idiomes, els teus coneixements d'informàtica, les teues aficions, qualsevol voluntariat o activitat en què hages participat. Un bon CV d'algú que comença no amaga la falta d'experiència: la compensa mostrant ganexes, formació i habilitats.



Estructura recomanada d'un primer currículum: clar, ordenat i en una sola pàgina. Cada secció complix una funció distinta.

COM FER EL TEU PRIMER CV

El teu primer currículum en cinc passos

- 1 **Comença per les teues dades:** nom, un correu seriós (res de sobrenoms rars), telèfon i ciutat. No cal posar l'adreça completa ni el DNI.
- 2 **Escriu un xicotet resum** de tres o quatre línies: qui eres, què busques i què pots aportar. És el “tràiler” del CV i el primer que es llig.
- 3 **Posa la teua formació** (els estudis que tens i els que estàs fent) i, si tens una mica d'experiència (pràctiques, ajudar en un negoci familiar, cuidar xiquets), inclou-la amb el que vas aprendre.
- 4 **Llista els teus idiomes i coneixements digitals** amb sinceritat: nivells reals d'anglès, programes que saps usar, xarxes que manejes. No mentisques: es nota en l'entrevista.
- 5 **Revisa l'ortografia i deixa'l en una pàgina.** Un CV amb faltes transmet descuit. Demana a algú que te'l llija abans d'enviar-lo.

Al costat del CV, hui és molt útil començar a cuidar la teua **identitat digital**: el que apareix de tu quan algú et busca a internet. Moltes empreses miren les xarxes socials dels candidats. No es tracta de no tindre vida, sinó de ser conscient que el que publiques hui pot vore-ho d'ací a uns anys qui decidix si et contracta.

Buscar la primera ocupació



Una oficina del Servei Públic d'Ocupació. Inscriure's com a demandant d'ocupació és gratuït i dona accés a ofertes i a cursos de formació: sol ser un dels primers passos per a qui busca la seua primera faena.

Foto: Lojwe, CC0 via Wikimedia Commons

Buscar faena és, en si mateix, una faena. No n'hi ha prou amb esperar que arribe l'oferta perfecta: cal moure's. Estos són els canals habituals per a algú que comença:

- **El Servei Públic d'Ocupació (SEPE i els servicis d'ocupació autonòmics):** les oficines públiques d'ocupació, on pots inscriure't com a demandant d'ocupació de manera gratuïta i accedir a ofertes i a formació.
- **Els portals d'ocupació a internet** (webs on les empreses publiquen les seues ofertes), filtrant per la teua zona i per llocs sense experiència.
- **El boca a boca:** avisar la família, coneguts i antics professors que busques faena. Moltíssimes primeres ocupacions arriben per contactes, no per anuncis.
- **Presentar-se directament** en comerços i negocis del teu barri deixant el CV: en sectors com l'hostaleria o el comerç encara funciona.

Quan et criden, arribarà l'**entrevista de treball**. És normal posar-se nerviós. Ajuda arribar puntual, vestir de manera cuidada (sense disfressar-se), haver mirat abans què fa l'empresa i preparar respostes a les preguntes habituals: per què vols eixa faena, què saps fer, quina disponibilitat tens. I, sobretot, mostrar-te com eres: les ganes d'aprendre i l'actitud compten, en una primera ocupació, tant o més que l'experiència.

VUELVE AL CASO

Atur juvenil del 26 % i 150.000 vacants sense cobrir



El problema és de **desajustament** entre el que oferixen les vacants i el que busquen les persones aturades. Molts llocs sense cobrir són en sectors amb condicions que la majoria de jóvens rebutgen (jornades dures, sous baixos, estacionalitat, llocs lluny de casa) o requereixen formacions específiques que les persones en atur no tenen. No és que “els jóvens no vullguen treballar”: és que els llocs disponibles no coincidixen amb la formació i les expectatives de qui està buscant.

Saber açò **abans** de triar el teu camí et permet decidir amb informació real, no amb suposicions. Algunes titulacions de **Formació Professional** (electricitat, soldadura, sanitat, informàtica) tenen taxes d’inserció laboral superiors a moltes carreres universitàries. La pregunta útil no és només “què m’agrada?”, sinó també “què busquen a la meua zona i d’ací a cinc anys?”. Mirar les dades costa menys que penedir-se després.

L'ESSENCIAL DEL MÓN DEL TREBALL

Treball és tota activitat útil; **ocupació** és el treball pagat; **desocupació** és voler treballar, poder i buscar sense trobar. La **taxa d'atur** mesura els aturats sobre la població activa, no sobre tota la població.

- Es treballa **per compte d'altri** (assalariat, més seguretat i menys llibertat) o **per compte propi** (autònom, més llibertat i més risc).
- Les ocupacions es repartixen en tres **sectors**: primari (naturalesa), secundari (indústria) i terciari (servicis). A Espanya, la majoria de l'ocupació és del terciari.
- Tens **drets laborals bàsics** garantits per l'Estatut dels Treballadors: contracte, salari mínim (SMI), jornada limitada, vacances, seguretat i no discriminació. Treballar sense contracte et deixa sense protecció.
- El teu **primer CV** ha de ser clar, sincer i d'una sola pàgina. Buscar ocupació és una faena: usa els servicis públics, els portals, el boca a boca i prepara bé l'entrevista.

Glossari

- **Treball**: qualsevol activitat humana que produïx béns o servicis útils, es pague o no.
- **Ocupació**: treball realitzat a canvi d'una remuneració (salari).
- **Desocupació (atur)**: situació de qui vol treballar, pot i busca activament, però no troba ocupació.
- **Població activa**: suma de les persones amb ocupació i de les persones aturades que la busquen.
- **Taxa d'atur**: percentatge de persones aturades dins de la població activa.
- **EPA**: Enquesta de Població Activa, la gran enquesta de l'INE que mesura l'ocupació i l'atur a Espanya.

- **Treball per compte d'altri:** el de l'assalariat, que treballa per a una empresa a canvi d'un salari.
- **Treball per compte propi:** el de l'autònom, que treballa per a si mateix i assumix el risc del negoci.
- **Sectors econòmics:** primari (naturalesa), secundari (indústria) i terciari (servicis).
- **Contracte de treball:** acord legal entre treballador i empresa que fixa lloc, jornada, salari i duració.
- **SMI:** Salari Mínim Interprofessional, la quantitat mínima legal per una jornada completa.
- **Estatut dels Treballadors:** llei bàsica que regula els drets de les persones treballadores a Espanya.
- **Conveni col·lectiu:** acord de cada sector que fixa condicions concretes de treball per damunt del mínim legal.
- **Currículum vitae (CV):** document breu que resumix formació, experiència i habilitats de cara a buscar ocupació.

Per a aprofundir

Recursos accessibles i oficials per a conèixer millor el món del treball:

- **SEPE — Servei Públic d'Ocupació Estatal** (sepe.es) — web oficial on s'expliquen els tipus d'ocupació, les ajudes i la inscripció com a demandant. Útil per a veure què fa de veritat una oficina d'ocupació.
- **INE — Enquesta de Població Activa** (ine.es) — cada trimestre publica la taxa d'atur d'Espanya. Mirar la dada del trimestre actual i comparar-la amb l'atur juvenil ensenya molt d'un colp d'ull.
- **Ministeri de Treball — Estatut dels Treballadors** (mites.gob.es) — text oficial dels teus drets. No cal llegir-lo sencer: n'hi ha prou amb saber que existix i on buscar-lo.
- **Reportatges sobre la primera ocupació** — busca en mitjans públics (RTVE) reportatges sobre la cerca de la primera feina i l'atur juvenil. Ajuden a posar cara a les dades.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a discutir a classe o pensar en tancar la unitat:

1. Hi ha molt treball valuósíssim que no es paga (cuidar algú, les tasques de casa, el voluntariat). Et pareix just que no compte com a "ocupació" ni com a riquesa del país? Com podria reconèixer-se millor?
2. L'assalariat té més seguretat i l'autònom més llibertat. Pensant en com eres tu, què creus que t'encaixaria més en el futur i per què?
3. Treballar sense contracte de vegades s'oferix com una cosa "còmoda" (cobrar en mà, sense papers). Què perds realment quan acceptes treballar sense contracte, encara que et paguen una mica més?

BIBLIOGRAFÍA

1. Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. BOE núm. 255, de 24 de octubre de 2015.

-
2. Instituto Nacional de Estadística (INE). *Encuesta de Población Activa (EPA): metodología y resultados*. ine.es.
 3. Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). *Información para personas demandantes de empleo*. sepe.es.
 4. Real Decreto 126/2026, de 18 de febrero, por el que se fija el salario mínimo interprofesional para 2026 (BOE-A-2026-3815). SMI 2026: 1.221 euros/mes en 14 pagas.
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2026-3815>

MIRAR FORA · U7

LIBRO

Generació parèntesi

Qualsevol reportatge o llibre divulgatiu sobre jóvens i treball a Espanya

Els reportatges recents sobre atur juvenil, becaris i primeres ocupacions ajuden a entendre en quin món entres. Molt més útil llegir això que deixar-se portar per tòpics sobre "els jóvens de hui".

Capítols introductoris

VÍDEO · ~30 MIN

Documental sobre jóvens i ocupació a Espanya

RTVE Play · documentals d'actualitat

Posa cara i veu a les xifres: com es busca la primera ocupació, quines condicions s'oferixen, quin tipus de contracte és habitual. Ajuda a passar dels números a la realitat.

<https://www.rtve.es/play/>

CUENTA · PODCAST · WEB

@SEPE_Gob

X / Twitter

El compte oficial del Servei Públic d'Ocupació publica dades de contractació, ofertes i ajudes. La font sense filtres sobre el mercat laboral espanyol.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

Les cinc professions més buscades al teu poble

Visita **sepe.es** i consulta les **cinc professions amb més contractes** registrats al teu poble o província en l'últim trimestre. Anota-les. Després respon: quantes en coneixies?, quantes requereixen formació universitària i quantes requereixen FP?, quina et crida més l'atenció?

PARA CLASE

Comparativa col·lectiva: cada estudiant aporta els resultats de la seua zona i es fa un mapa de la classe. Quines professions es repetixen?, hi ha diferències entre províncies?, quin paper juga la **mobilitat geogràfica** a l'hora de trobar faena? Debat breu sobre la idea d'"anar-se'n fora per a treballar". Duració: 45 min. Materials: ordinadors o mòbils per a consultar la web.

UNITAT 8 · EL SECTOR PÚBLIC

08

El sector públic i els impostos

Cada vegada que vas al metge, encens un fanal o camines per un carrer asfaltat, algú ho ha pagat. Eixe algú som tots, a través dels impostos. Esta unitat explica per a què servixen i per què importen.

DURADA

6-7 sessions · 2 setmanes

CONCEPTES CLAU

sector públic · Estat ·
servicis públics · béns
públics · Estat del
benestar · pressupost
públic

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Entendre què és el sector públic i quins servicis presta l'Estat a la ciutadania.
- Reconéixer els pilars de l'Estat del benestar i per què es financen amb diners de tots.
- Comprendre per a què servixen els impostos i distingir impostos directes i indirectes (IRPF i IVA a nivell bàsic).
- Reflexionar sobre la justícia fiscal i el problema del frau fiscal.

Temps estimat de lectura: 15-17 min · **Bloc:** El sector públic · **Abans de començar:** la Unitat 2 (els agents econòmics) va presentar l'Estat com un dels tres grans agents. Ací veiem en detall què fa i com es finança.

En acabar esta unitat sabràs:

- Què és el **sector públic** i quins **servicis públics** t'ofereix cada dia sense que ho notes.
- Quins són els pilars de l'**Estat del benestar** i per què es paguen entre tots.
- **Per a què servixen els impostos** i la diferència entre impostos **directes** (com l'IRPF) i **indirectes** (com l'IVA).
- Per què es parla de **justícia fiscal** i quin problema suposa el **frau fiscal**.

TL;DR

90 segundos

L'Estat recapta impostos per a finançar servicis: sanitat, educació, pensions, carreteres. Esta unitat ensenya d'on ix eixos diners i cap a on van realment —perquè la pròxima vegada que sentes parlar d'impostos sàpies exactament què s'està discutint.

CASO REAL · DILEMA

De cada 100 € de sou, uns 40 € van a Hisenda i a la Seguretat Social

Distribució típica de la despesa pública espanyola · Ministeri d'Hisenda 2024

Una persona assalariada a Espanya, amb un sou mitjà, paga **al voltant del 40 % del seu salari brut** en impostos i cotitzacions socials (IRPF, Seguretat Social, IVA en consumir, altres). Molta gent ho veu en la nòmina i pensa: “cap a on se’n va tot este diner?”. I molta altra gent, al mateix temps, espera que la sanitat l’atenga gratis, que l’institut públic funcione, que les carreteres estiguen bé i que les pensions arriben puntuals. Com es quadra una cosa amb l’altra?

Si rebutgem pagar impostos, podem exigir després carreteres bones?

Imagina un dia normal. Et despertes, et llares amb aigua que arriba potable a l’aixeta. Camines per un carrer asfaltat i amb fanals fins a l’institut, que és públic i gratuït. Si et poses malalt, vas al centre de salut i t’atenen sense pagar en eixe moment. Si hi ha un incendi, crides els bombers. Res d’això cau del cel: tot ho paga el conjunt de la societat a través del **sector públic**. Esta unitat explica com funciona eixa màquina invisible que sosté bona part de la teua vida quotidiana i com es finança: amb impostos.

El sector públic: què és i què fa

El **sector públic** està format pel conjunt d’institucions de l’**Estat** que prenen decisions econòmiques en nom de la col·lectivitat: l’Administració central (el Govern d’Espanya), les comunitats autònomes, els ajuntaments i altres organismes públics. Enfront de les famílies i les empreses, que persegueixen el seu interès particular, el sector públic busca (o hauria de buscar) l’**interès general**.

L’Estat complix diverses funcions econòmiques importants:

- **Proveïx béns i servicis públics** que el mercat no oferiria bé per si sol: defensa, justícia, enllumenat, carreteres, sanitat, educació.
- **Redistribueix la renda**: cobra més a qui més té i dedica eixos diners a ajudar qui menys té, per a reduir les desigualtats.
- **Regula l’economia**: posa normes que protegeixen consumidors, treballadors i el medi ambient.
- **Estabilitza l’economia**: intenta suavitzar les crisis, per exemple augmentant la despesa quan hi ha atur.

Per què alguns béns els proveïx l’Estat

Per què hi ha coses que paguem directament (un mòbil, una samarreta) i altres que ens arriben a través de l’Estat (un fanal, la defensa del país)? La clau està en dues característiques dels béns.

Un bé és **rival** si el que consumix una persona ja no el pot consumir una altra (una poma: si me la menge jo, no te la menges tu). Un bé és **excloïble** si es pot impedir el seu ús a qui no paga (un cine: si no compres l’entrada, no entres).

Els **béns públics purs** són just el contrari: **no rivals** (que jo gaudisca de l'enllumenat del carrer no deixa ningú sense llum) i **no excludibles** (no es pot posar un fanal que il·lumine només qui ha pagat). Com que ningú podria cobrar per ells, cap empresa privada els oferiria: per això els proveeix l'Estat i els paguem entre tots.



Els béns es classifiquen segons siguin rivals i excludibles. Els béns públics purs (no rivals i no excludibles) no els ofereix el mercat: els proveeix l'Estat.

CONCEPTE CLAU

El problema del polissó

Si un bé és no excludible —no es pot impedir el seu ús a qui no paga—, apareix un problema: la temptació de ser un **polissó** (en anglés, *free rider*). És a dir, gaudir del bé sense contribuir a pagar-lo, esperant que el paguen els altres. Si tot el món raonara així (“ja el pagaran uns altres”), ningú pagaria i el bé deixaria d’existir: ens quedariem sense carrers il·luminats, sense defensa, sense bombers. La solució que han trobat les societats és **obligar tots a contribuir** mitjançant els impostos. No és una contribució voluntària precisament pel problema del polissó: si fora voluntària, massa gent intentaria no pagar.

L'Estat del benestar

Anomenem **Estat del benestar** el model, propi dels països europeus desenvolupats, en què el sector públic garantix a tota la ciutadania un conjunt de servicis i drets bàsics, amb independència del seu nivell de renda. La idea de fons és senzilla i poderosa: que ningú es quede sense sanitat per ser pobre, sense educació per haver nascut en una família humil, ni sense un mínim per a viure per haver tingut mala sort.



La sanitat pública és un dels quatre pilars de l'Estat del benestar: atenció mèdica universal i gratuïta en el moment d'ús, finançada entre tots a través dels impostos.

Foto: Jebulon, CC0 via Wikimedia Commons

L'Estat del benestar espanyol es recolza en quatre grans pilars:

- **Sanitat pública:** atenció mèdica universal i gratuïta en el moment d'ús, finançada amb impostos. Quan vas al metge no pagues la consulta perquè ja està pagada per tots.
- **Educació pública:** ensenyament gratuït i obligatori fins als 16 anys, i molt subvencionat després. L'institut on estudies és un dels serveis més cars que reps i no pagues directament.

- **Pensions:** ingressos per a les persones majors quan es jubilen, finançats per les cotitzacions de qui treballa hui. És un pacte entre generacions.
- **Protecció social:** prestacions per desocupació, ajudes a les famílies, atenció a la dependència, rendes mínimes per a qui no té ingressos.

Este model és un dels grans èxits de les societats europees del segle XX, però té un cost enorme. I ací entra la pregunta clau: d'on ix els diners?

El pressupost públic: ingressos i despeses

Igual que una família, l'Estat té un **pressupost**: un pla de quant ingressarà i quant gastarà cada any. Les **despeses públiques** es dediquen a sanitat, educació, pensions, infraestructures, seguretat, etc. Els **ingressos públics** ixen, en la seua immensa majoria, dels **impostos**.

Quan l'Estat gasta més del que ingressa, hi ha **dèficit** i ha de demanar diners prestats, cosa que genera **deute públic** (que caldrà tornar en el futur, amb interessos). Per això l'equilibri entre el que s'ingressa i el que es gasta és una de les grans discussions de qualsevol país: gastar més exigix ingressar més, i això significa, normalment, més impostos.

DINÀMICA D'AULA

L'assemblea de pressupostos participatius

Dinàmica en què l'alumnat decidix, en assemblea ciutadana, com repartir un pressupost municipal real entre projectes que competixen.

[Abrir el recurso →](#)

Els impostos: què són i per a què servixen

Un **impost** és un pagament obligatori que les persones i les empreses fan a l'Estat, sense rebre res concret a canvi en eixe mateix moment. Eixa última part és important: quan pagues l'entrada del cine, reps una pel·lícula; quan pagues un impost, no reps un servici individual a canvi, sinó que contribuïxes a finançar el conjunt dels servicis públics dels quals tots ens beneficiem.

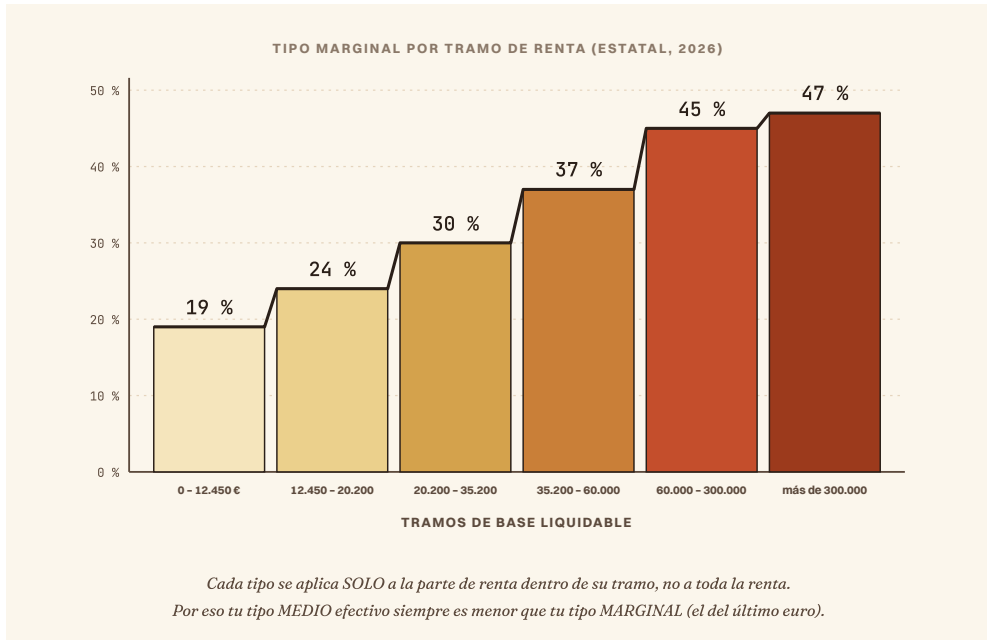
Els impostos no són un càstig ni un robatori: són **el preu que paguem per viure en societat**. Sense ells no hi hauria hospitals públics, ni col·legis, ni carreteres, ni pensions. La discussió legítima no és “impostos sí o no”, sinó **quants, a qui i en què es gasten**.

Els impostos es classifiquen en dos grans grups.

Impostos directes: graven el que tens o el que guanyes

Els **impostos directes** recauen directament sobre la renda o la riquesa de cada persona o empresa. El més important és l'**IRPF** (Impost sobre la Renda de les Persones Físiques), que grava el que guanyes al llarg de l'any: el teu sou, principalment. Com més guanyes, més pagues, no només en euros sinó en percentatge.

L'IRPF és un impost **progressiu per trams**: la renda es dividix en franges i cada franja paga un percentatge distint, més alt com més amunt. Però —i açò ho confon quasi tot el món— el percentatge alt s'aplica **només a la part de renda que cau dins de cada tram**, no a tot el que guanyes. Canviar de tram mai fa que perdes diners: només la part que supera el llindar tributa al tipus més alt.



L'IRPF funciona com una escala: cada tram de renda paga el seu propi percentatge, i només la part que entra en cada esglaó tributa a eixe tipus. Per això el percentatge real que paga cada persona és sempre menor que el del seu tram més alt.

Altres impostos directes són l'**Impost sobre Societats** (que paguen les empreses sobre els seus beneficis) o l'**Impost sobre el Patrimoni** (sobre les grans fortunes).

Impostos indirectes: graven el que consumixes

Els **impostos indirectes** no miren quant guanyes, sinó quant consumixes. El més conegut és l'**IVA** (Impost sobre el Valor Afegit), que pagues cada vegada que compres quasi qualsevol cosa: va inclòs en el preu. A Espanya hi ha diversos tipus d'IVA:

- Un **tipus general** (el més alt), que s'aplica a la majoria de productes i servicis.
- Un **tipus reduït**, per a alguns béns com certs aliments o el transport.
- Un **tipus superreduït**, el més baix, per a productes de primera necessitat com el pa, la llet, les fruites, les verdures, els ous o els medicaments.

L'IVA és **indirecte** perquè no el pagues tu directament a Hisenda: el paga el comerciant, però te'l cobra a tu dins del preu. Per això moltes vegades no som conscients de quants impostos paguem: una bona part va amagada en el tiquet de cada compra.

CONCEPTE CLAU***Directes vs. indirectes: la gran diferència de justícia***

La diferència clau entre els dos tipus d'impost és **a qui afecten més**. L'IRPF (directe) és progressiu: qui més guanya, més paga, en euros i en percentatge. L'IVA (indirecte), en canvi, es cobra igual a tots: rics i pobres paguen el mateix IVA pel mateix producte. Això el fa, en proporció, més dur per a qui menys té, perquè una persona amb pocs ingressos gasta quasi tot el que guanya (i per tant paga IVA per quasi tota la seua renda), mentre que una persona rica estalvia una part. Per això es redueix l'IVA dels productes de primera necessitat: perquè l'impost al consum pese menys sobre qui menys té.

8.1**EJERCICIO RESUELTO****Quant IVA pague en una compra?****ENUNCIAT**

Marina fa la compra i, abans d'impostos, els productes costarien:

- Pa, llet i fruita (tipus superreduït del 4 %): 20,00 €
- Una samarreta (tipus general del 21 %): 15,00 €

Calcula quant IVA paga en total i quin és el preu final de la compra.

SOLUCIÓ

- 1. IVA dels aliments bàsics (4 %):**
 - $20,00 \text{ €} \times 0,04 = \mathbf{0,80 \text{ € d'IVA.}}$
- 2. IVA de la samarreta (21 %):**
 - $15,00 \text{ €} \times 0,21 = \mathbf{3,15 \text{ € d'IVA.}}$
- 3. IVA total pagat:**
 - $0,80 \text{ €} + 3,15 \text{ €} = \mathbf{3,95 \text{ €.}}$
- 4. Preu final de la compra (productes + IVA):**
 - $(20,00 \text{ €} + 15,00 \text{ €}) + 3,95 \text{ €} = \mathbf{38,95 \text{ €.}}$

Conclusió: Marina ha pagat **3,95 € d'impostos** quasi sense adonar-se'n, perquè anaven dins del preu. Fixa't que els aliments bàsics paguen molt menys IVA (4 %) que la roba (21 %): el sistema protegeix deliberadament els productes de primera necessitat.

Justícia fiscal i frau fiscal



Una seu de l'Agència Tributària, l'organisme que recapta els impostos a Espanya i persegueix el frau fiscal. A més de recaptar, dedica part del seu treball a l'educació cívico-tributària.

Foto: Zarateman, CC0 via Wikimedia Commons

Si els impostos paguen el que tots gaudim, el just és que **cadascú contribuísca segons les seues possibilitats**. Eixe és el principi de **justícia fiscal**: que el sistema siga **progressiu** (qui més té, aporta proporcionalment més) i que **ningú escape** de pagar el que li correspon. La Constitució espanyola ho diu expressament en el seu article 31: tots contribuïran al sosteniment de les despeses públiques segons la seua capacitat econòmica.

El gran enemic de la justícia fiscal és el **frau fiscal**: ocultar ingressos, no declarar el que es guanya o “treballar en negre” per a no pagar impostos. El frau no és un delictes sense víctimes: quan algú no paga el que deu, o bé els altres hem de pagar més per a mantindre els mateixos servicis, o bé hi ha menys diners per a sanitat, educació i pensions. Per això és important distingir dues idees que de vegades es confonen:

- **Eludir o defraudar** impostos (no declarar, ocultar diners) és **il·legal** i es persegueix.
- **Demandar factura** i exigir que les coses es facen amb els seus papers és, simplement, contribuir que el sistema funcione.

EJEMPLO REAL

L'Agència Tributària i l'educació cívico-tributària

L'**Agència Tributària** (l'AEAT, popularment “Hisenda”) és l'organisme que recapta els impostos a Espanya i persegueix el frau fiscal. Però, a més de recaptar, fa una cosa menys coneguda: **educació cívico-tributària**. L'AEAT té un portal educatiu dirigit a estudiants que explica, amb exemples senzills, d'on ix els diners dels servicis públics i per què pagar impostos és un deure de ciutadania, no un càstig. La idea de fons és que la millor manera de combatre el frau fiscal a llarg termini no és només perseguir-lo, sinó aconseguir que la gent entenga, des de jove, que els impostos són el que paga el col·legi, l'hospital i el carrer pel qual camina. Quan s'entén això, defraudar deixa de vore's com “ser llest” i comença a vore's com el que és: carregar la teua part sobre les espatles dels altres.

Fuente: Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) — Portal de Educación Cívico-Tributaria

D'ON IX I CAP A ON VA

El viatge d'un impost, pas a pas

- 1 **Guanyes o consumixes.** Cobres un sou (renda) o compres alguna cosa (consum). Ahí es genera l'obligació de pagar un impost: IRPF en el primer cas, IVA en el segon.
- 2 **Es recapta.** L'empresa reté l'IRPF de la teua nòmina, o el comerç cobra l'IVA en el tiquet, i l'ingressen a l'Agència Tributària en el teu nom.
- 3 **Se suma al pressupost.** Tot el recaptat forma els ingressos públics de l'Estat, les comunitats i els ajuntaments.
- 4 **Es repartix en despesa.** Eixos diners es dediquen a sanitat, educació, pensions, carreteres, seguretat, ajudes socials.
- 5 **Torna a tu com a servici.** Quan vas al metge, estudies en un institut públic o camines per un carrer il·luminat, estàs rebent de tornada, en forma de servici, el que es va pagar amb impostos.

VUELVE AL CASO

El 40 % del sou: cap a on se'n va?



Aproximadament, del total recaptat per l'Estat, la major part es dedica a **pensions** (~30 %), **sanitat** (~16 %), **educació** (~10 %), i la resta es repartix entre infraestructures, justícia, defensa, seguretat i prestacions socials. Quan algú defrauda i no paga, no li lleva els diners a “Hisenda” com a entitat abstracta: els hi lleva a les **pensions dels jubilats** i a l'**educació dels xiquets** del país.

Per això dir “els impostos són un robatori” i ahora exigir hospitals públics no se sosté com a argument. La discussió legítima no és **si pagar impostos**, sinó **quants, a qui i en què es gasten**. Que Hisenda i el ciutadà es necessiten mútuament no és una opinió política: és una conclusió aritmètica del propi pressupost.

L'ESSENCIAL DEL SECTOR PÚBLIC I ELS IMPOSTOS



El **sector públic** (Estat, comunitats, ajuntaments) proveïx servicis per a l'interés general, redistribuïx renda, regula i estabilitza l'economia.

- Els **béns públics purs** (no rivals i no excludibles, com l'enllumenat o la defensa) no els ofereix el mercat: els proveïx l'Estat, perquè ningú podria cobrar per ells (problema del polissó).
- L'**Estat del benestar** garanteix a tots quatre pilars: sanitat, educació, pensions i protecció social. És molt valuós i molt car.
- Els **impostos** són pagaments obligatoris sense contraprestació directa: el preu de viure en societat. Es divideixen en **directes** (IRPF, graven el que guanyes, són progressius) i **indirectes** (IVA, graven el que consumes, iguals per a tots).
- La **justícia fiscal** exigeix que cadascú aporte segons la seua capacitat i que ningú escape. El **frau fiscal** perjudica tots: o paguem més els altres, o hi ha menys servicis.

Glossari

- **Sector públic:** conjunt d'institucions de l'Estat que prenen decisions econòmiques en nom de la col·lectivitat.
- **Bé públic pur:** bé no rival i no excludible (enllumenat, defensa) que el mercat no ofereix i proveïx l'Estat.
- **Problema del polissó:** temptació de gaudir d'un bé sense pagar-lo, esperant que paguen els altres.
- **Estat del benestar:** model que garanteix a tota la ciutadania sanitat, educació, pensions i protecció social.
- **Pressupost públic:** pla anual d'ingressos i despeses de l'Estat.
- **Dèficit públic:** situació en què l'Estat gasta més del que ingressa.
- **Deute públic:** diners que l'Estat deu per haver demanat préstecs per a cobrir el dèficit.
- **Impost:** pagament obligatori a l'Estat, sense contraprestació directa, per a finançar els servicis públics.
- **Impostos directes:** graven la renda o la riquesa (IRPF, Impost sobre Societats).
- **IRPF:** Impost sobre la Renda de les Persones Físiques; grava el que guanyes i és progressiu per trams.
- **Impostos indirectes:** graven el consum (IVA).
- **IVA:** Impost sobre el Valor Afegit; va inclòs en el preu de quasi tot el que compres.
- **Progressivitat:** principi pel qual qui més guanya paga un percentatge major.
- **Justícia fiscal:** que cadascú contribueixca segons la seua capacitat econòmica i ningú escape de pagar.
- **Frau fiscal:** ocultar ingressos o no pagar els impostos que corresponen; és il·legal i perjudica tots.

Per a aprofundir

Recursos accessibles i oficials per a entendre millor el sector públic i els impostos:

- **Agència Tributària — Educació Cívico-Tributària** (agenciatributaria.es) — portal educatiu de l'AEAT amb materials per a estudiants que expliquen de manera senzilla per a què servixen els impostos.
- **On van els meus impostos?** — busca visualitzacions del pressupost públic (les publiquen mitjans i organismes): vore en què es repartix cada 100 € de despesa pública sorprén i aclarix molt.
- **Constitució espanyola, article 31** (boe.es) — una sola frase que resumix tot el principi de justícia fiscal. Mereix una lectura.
- **Reportatges sobre l'Estat del benestar i les pensions** — busca en mitjans públics (RTVE) explicacions sobre com es financen les pensions (el pacte entre generacions). És un dels grans debats del país.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a discutir a classe o pensar en tancar la unitat:

1. Hi ha qui diu que els impostos són massa alts i qui diu que sense més impostos no es poden mantindre els servicis. Si hagueres de decidir, pujaries o baixaries els impostos? A canvi de quin servici renunciaries o quin milloraries?
2. L'IVA es cobra igual a una persona rica i a una pobra. Et pareix just? Com intenta el sistema corregir eixa desigualtat?
3. Molta gent que critica els impostos gaudix alhora de la sanitat, l'educació o les carreteres públiques. Creus que som plenament conscients de tot el que rebem de l'Estat? Per què costa tant vore-ho?

BIBLIOGRAFÍA

1. Constitución Española, artículo 31. BOE núm. 311, de 29 de diciembre de 1978.
2. Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 285, de 29 de noviembre de 2006.
3. Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. BOE núm. 312, de 29 de diciembre de 1992.
4. Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). *Portal de Educación Cívico-Tributaria*. agenciatributaria.es.
5. Samuelson, P. A. (1954). "The Pure Theory of Public Expenditure". *The Review of Economics and Statistics*, 36(4), 387-389.
6. Intervención General de la Administración del Estado (IGAE). *Presupuestos Generales del Estado: estructura del gasto público*. igae.pap.hacienda.gob.es.

MIRAR FORA · U8

LIBRO

Per a què servim els economistes?

J. F. Martín Seco · Catarata

Un llibre divulgatiu i crític sobre el paper de l'Estat, els impostos i les polítiques públiques. Bo per a entendre que darrere de cada impost hi ha una decisió política, no només tècnica.

Capítols sobre fiscalitat

VÍDEO · ~10 MIN

Per a què paguem impostos

YouTube · canal de divulgació econòmica

Una explicació visual de cap a on va cada euro recaptat i per què alguns països tenen millors servicis públics que altres amb pressupostos pareguts.

https://www.youtube.com/results?search_query=para+que+pagamos+impuestos

CUENTA · PODCAST · WEB

ine.es · Pressupostos Generals de l'Estat

Web oficial · secció de pressupostos

Dades oficials sobre els pressupostos de l'Estat, les comunitats i els municipis. Sense opinions, només xifres i partides; la millor manera de formar-se una opinió pròpia.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

La partida més gran del pressupost del teu municipi

Busca el **pressupost de l'ajuntament del teu municipi** de l'any actual (sol estar a la web municipal o en transparència). Identifica la **partida de despesa més gran**: en què se'n va més diners? (Servicis socials, urbanisme, esports, cultura, fem...) Anota la xifra i reflexiona: et pareix bé que ahí siga on es gaste més?

PARA CLASE

Comparativa de municipis entre els estudiants (cadascun amb el seu). En què s'assemblen i en què es diferencien les prioritats dels ajuntaments? Si els municipis són distints, què explica les diferències (grandària, edat mitjana, turisme...)? Duració: 45 min. Materials: webs municipals i pissarra.

UNITAT 9 · ECONOMIA SOSTENIBLE I PROJECTE FINAL

09

Economia sostenible i el teu projecte

Has après com funciona l'economia. Ara toca usar-la per a una cosa bona. En esta última unitat tanques el curs posant en marxa un xicotet projecte que millore el teu entorn, sense oblidar el planeta que el sosté.

DURADA

8-10 sessions · 3
setmanes

CONCEPTES CLAU

sostenibilitat ·
desenvolupament
sostenible · ODS · Agenda
2030 · economia circular ·
economia lineal

OBJECTIUS DE LA UNITAT

- Comprendre què és el desenvolupament sostenible i conèixer els ODS i l'Agenda 2030.
- Distingir l'economia lineal de l'economia circular i aplicar la regla de les erres.
- Reconèixer pautes de consum sostenible en la vida quotidiana.
- Dissenyar i presentar un mini-projecte emprenedor o de servici a la comunitat que tanque l'assignatura.

Temps estimat de lectura: 16-18 min · **Bloc:** Economia sostenible i projecte final

· **Abans de començar:** esta és l'última unitat del curs i reunist tot l'anterior. La Unitat 6 (les empreses i l'emprenedoria) i la Unitat 3 (consum responsable) són les que més vas a necessitar.

En acabar esta unitat sabràs:

- Què és el **desenvolupament sostenible** i per a què servixen els **ODS** de l'**Agenda 2030**.
- La diferència entre **economia lineal** i **economia circular**, i la **regla de les erres**.
- Què és el **consum sostenible** i com s'aplica en el teu dia a dia.
- Com dissenyar i presentar el teu **mini-projecte** final, el colofó del curs.

TL;DR

90 segundos

L'economia tradicional creix produint més. L'economia sostenible creix produint **millor**: menys residus, més circularitat, més respecte als límits del planeta. Esta unitat tanca el curs presentant eixe gir i un projecte final per a aplicar-lo al teu entorn.

CASO REAL · DILEMA

Un poble elimina el contenidor de fem del centre i arriba al 90 % de reciclatge

Programes municipals de residus «porta a porta» a Catalunya · 2020-2024

En **municipis catalans que han implantat el sistema «porta a porta»**, com Sant Llorenç d'Hortons o Tiana, els ajuntaments van retirar els grans contenidors del centre del poble i van obligar a classificar els residus en cada casa. El fem s'entrega a la porta en bosses separades, en dies concrets per a cada tipus de residu. El resultat: taxes de reciclatge pròximes o superiors al **90 %**, enfront de la mitjana espanyola d'entorn al 35 %. La pregunta és: és realment este un model replicable, o només funciona en pobles xicotets?

Com canvia una decisió municipal el comportament econòmic d'un poble sencer?

Arribem al final del Taller d'Economia. Durant tot el curs has après com funciona la màquina: l'escassetat i les eleccions, els agents econòmics, el diner, el pressupost, les empreses, el treball, els impostos. Ara toca el més important: usar tot això **per a una cosa que valga la pena**. Esta unitat té dues parts. La primera explica per què l'economia no pot ignorar el planeta en què vivim: la **sostenibilitat**. La segona et proposa un repte final —un xicotet projecte propi— perquè demostres, fent, el que has après pensant.

L'economia i el planeta: el problema de la sostenibilitat

Durant molt de temps, l'economia es va mesurar com si els recursos del planeta foren infinits: com més es produïa i més es consumia, millor. Però els recursos de la Terra **no són infinits**, i la naturalesa té un límit per a absorbir la contaminació que generem. El canvi climàtic, la pèrdua de biodiversitat, l'acumulació de plàstics o l'escassetat d'aigua en moltes regions són senyals que el model de «produir i consumir sense fre» ha xocat amb els límits del planeta.

D'ací naix la idea de **desenvolupament sostenible**, definida en 1987 en l'anomenat **Informe Brundtland** de les Nacions Unides amb una frase que s'ha fet famosa:

«El desenvolupament sostenible és el que satisfà les necessitats del present sense comprometre la capacitat de les generacions futures de satisfer les seues.»

En altres paraules: viure bé hui, però sense deixar un planeta esgotat a qui vinga després.



Les energies renovables, com la solar fotovoltaica, són un exemple de com l'economia pot créixer respectant els límits del planeta: produir energia sense esgotar recursos ni emetre gasos d'efecte hivernacle.

Foto: Black Rock Solar, CC BY 2.0 via Wikimedia Commons

El desenvolupament sostenible es basa en **tres pilars** que s'han d'equilibrar:

- El pilar **econòmic**: crear riquesa i ocupació.
- El pilar **social**: que eixa riquesa arribi a tots i reduïska les desigualtats.
- El pilar **ambiental**: fer-ho respectant els límits de la naturalesa.

Una economia que creix destruint el medi ambient no és sostenible. Una economia que protegeix el medi però deixa la gent en la pobresa, tampoc. El difícil —i l'important— és aconseguir les tres coses alhora.

Els ODS i l'Agenda 2030

En 2015, els **193 països membres de l'ONU** van signar un pla comú per a fer el món més sostenible i just abans de l'any 2030. Eixe pla es diu **Agenda 2030** i es concreta en **17 Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)**, una espècie de llista de tasques pendents de tota la humanitat. Alguns d'ells són:

- **ODS 1** — Fi de la pobresa.
- **ODS 2** — Fam zero.
- **ODS 4** — Educació de qualitat.
- **ODS 5** — Igualtat de gènere.
- **ODS 8** — Treball decent i creixement econòmic.
- **ODS 12** — Producció i consum responsables.
- **ODS 13** — Acció pel clima.

El que és interessant dels ODS és que no són només cosa dels governs: estan pensats perquè **tots** puguem contribuir, també les empreses, els col·legis i cada persona. Moltes empreses hui expliquen quins ODS ajuden a complir amb la seua activitat. I qualsevol projecte xicotet —com el que vas a fer tu al final d'esta unitat— es pot connectar amb un o diversos objectius.

CONCEPTE CLAU

Pensar en global, actuar en local

Els 17 ODS poden paréixer enormes i llunyans: què pot fer una persona contra la pobresa mundial o el canvi climàtic? La resposta està en una idea senzilla: **pensar en global, actuar en local**. No vas a resoldre la fam del planeta, però sí que pots organitzar una arreplega d'aliments al teu institut (ODS 2). No vas a frenar tu sol el canvi climàtic, però sí que pots reduir el plàstic d'un sol ús a la teua classe (ODS 13). Els grans objectius es complixen sumant moltíssimes accions xicotetes. El teu mini-projecte d'esta unitat és exactament això: una acció local que aporta el seu granet d'arena a un objectiu global.

De l'economia lineal a l'economia circular

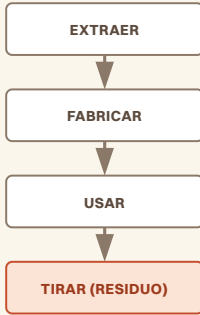
Una de les claus de la sostenibilitat està en canviar la forma en què produïm i tirem les coses. Durant el segle XX va dominar l'**economia lineal**: extraure recursos, fabricar productes, usar-los i tirar-los. Un sol sentit, de la matèria primera a l'abocador. Este model té un problema evident: esgota els recursos per un costat i ompli el planeta de fem per l'altre.

L'alternativa és l'**economia circular**: un model que imita la naturalesa, on res es malgasta i els materials tornen al cicle una vegada i una altra. En compte d'«usar i tirar», es tracta de **dissenyar productes que duren, reparar-los quan es trenquen, reutilitzar-los i, només al final, reciclar-los** per a fabricar coses noves.

DOS FORMAS DE PRODUCIR Y CONSUMIR

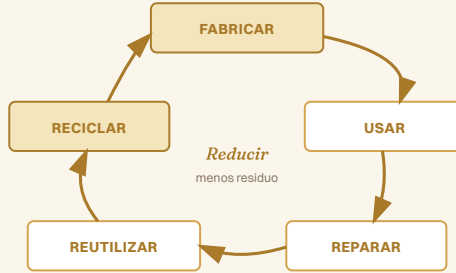
Modelo lineal

extraer · fabricar · usar · tirar



Modelo circular

los materiales vuelven al ciclo



Reciclar es solo una parte: la economía circular también repara, reutiliza y diseña para durar.

L'economia lineal (extraure, fabricar, usar, tirar) acaba en residu. L'economia circular tanca el cicle: els materials tornen una vegada i una altra, i el residu es reduïx al mínim.

La regla de les erres



Separar els residus per a reciclar-los és útil, però és l'última de les erres: abans convé reduir, reutilitzar i reparar, perquè eixes opcions eviten el residu d'arrel en compte de gestionar-lo quan ja existix.

Foto: CÉphoto, Uwe Aranas, CC BY-SA 3.0 via Wikimedia Commons

La forma més fàcil de recordar com aplicar l'economia circular en la teua vida és la **regla de les erres**, ordenada de l'opció millor a la pitjor:

1. **Reduir:** consumir menys, comprar només el que de veritat necessites. El que no es produïx no contamina. És l'erre més important.
2. **Reutilitzar:** donar una segona vida a les coses tal com estan (roba de segona mà, envasos retornables, regalar el que ja no uses).
3. **Reparar:** arreglar el que es trenca en compte de tirar-lo i comprar-ne un altre.
4. **Reciclar:** separar els residus perquè els seus materials es convertisquen en productes nous. És útil, però és l'**última** opció: reciclar també gasta energia.

Molta gent creu que ser sostenible és, sobretot, reciclar. És un error freqüent: reciclar està bé, però és l'última de les erres. Abans que reciclar convé **reduir, reutilitzar i reparar**, perquè eixes tres opcions eviten el residu d'arrel en compte de gestionar-lo quan ja existix.

¿SABÍAIS QUE...?

L'obsolescència programada: fabricar perquè es trenque

T'has fixat que molts aparells pareixen espatllar-se justament després que s'acabe la garantia? No sempre és casualitat. S'anomena **obsolescència programada**: la pràctica de dissenyar productes perquè tinguin una vida útil curta a propòsit, de manera que el comprador haja de reemplaçar-los prompte i l'empresa vengui més. Un cas històric famós és el del «càrtel Phoebus» en els anys vint i trenta del segle XX, quan els grans fabricants de bombetes es van posar d'acord per a reduir deliberadament la duració de les bombetes a unes 1.000 hores, quan ja sabien fabricar-les per a durar molt més. L'obsolescència programada és justament el contrari de l'economia circular. Per això, en els últims anys, lleis europees com el **dret a reparar** (la Directiva (UE) 2024/1799, que els països han d'aplicar abans d'agost de 2026) obliguen els fabricants a posar a la venda peces de recanvi i a facilitar els arreglaments: si un producte es pot reparar, dura més i es tira menys.

Consum sostenible: el poder està en el teu carret

En la Unitat 3 vas vore que el consumidor té drets. Però també té **poder**: cada vegada que compres una cosa, estàs «votant» amb el teu diners per un tipus de producte, d'empresa i de món. Això és el **consum sostenible**: triar, dins del que és possible, productes i hàbits que respecten el medi ambient i les persones.

Consumir de manera sostenible no significa renunciar a tot ni sentir-se culpable per cada compra. Significa prendre decisions un poc més conscients:

- **Preguntar-te si ho necessites** abans de comprar (la primera erre, reduir, comença ací).
- **Preferir el que és durador** al que és d'un sol ús: una botella reutilitzable en compte de comprar aigua embotellada cada dia.
- **Comprar de prop i de temporada** quan pugues: aliments locals que no han recorregut milers de quilòmetres.
- **Mirar més enllà del preu**: a vegades el que és barat amaga un cost ambiental o social (roba que es trenca de seguida o que s'ha fabricat en condicions laborals molt roïnes).
- **Cuidar el que tens** perquè dure: reparar abans que reemplaçar.

El consum sostenible no canvia el món per si sol —fan falta també lleis i empreses responsables—, però milions de xicotetes decisions de consum sí que marquen la direcció. Les empreses produeixen el que la gent compra: si canvia el que comprem, canvia el que es produeix.

El teu mini-projecte: el colofó del curs

Ha arribat el moment de passar de la teoria a l'acció. El curs es tanca amb un **mini-projecte** en equip: un xicotet pla que pose en pràctica el que has après durant tot el Taller d'Economia. No té per què ser una empresa de veritat ni guanyar diners: ha de ser **real, senzill i útil**. Pots triar entre dos camins:

- Un **mini-projecte emprenedor**: una idea de producte o servei que resolga una necessitat del teu entorn (companyes, famílies, barri) i que, en teoria, podria sostindre's econòmicament.

- Un **projecte de servici a la comunitat**: una acció que millori el teu entorn sense ànim de lucre i connectada amb algun ODS (una arplega solidària, una campanya per a reduir residus a l'institut, un mercadot de segona mà, un hort escolar, ajuda a persones majors del barri).

Els dos valen igual. L'important no és l'ambició del projecte, sinó que **el penseu bé, el faceu de veritat i el conteu amb claredat**.

COM FER EL TEU MINI-PROJECTE

El teu projecte final en sis passos

- 1 Detecteu un problema o una necessitat** real del vostre entorn. La millor idea no és la més original, sinó la que resol una cosa que de veritat li passa a algú pròxim. Observeu i pregunteu abans de decidir.
- 2 Proposeu una solució senzilla.** Què fareu exactament? Descriu-ho en una sola frase clara: «anem a [fer X] per a [estes persones] de manera que [aconseguisquen això]».
- 3 Connecteu-lo amb un ODS.** Mireu la llista dels 17 objectius i trieu el que millor encaixe amb el vostre projecte. Això li dóna sentit i ajuda a explicar-lo.
- 4 Penseu els recursos.** Què necessiteu (temps, materials, permisos, diner)? Feu un mini-pessupost, encara que siga de zero euros: anoteu d'on ix cada cosa.
- 5 Repartiu les tasques.** En un equip, cada persona té un paper. Decidiu qui fa què i poseu un calendari senzill amb dates.
- 6 Feu-lo i conteu-lo.** Porteu el projecte a la pràctica (encara que siga a xicoteta escala) i prepareu una presentació breu per a explicar-lo a la classe: quin problema vau vore, què vau fer, què vau aprendre i què canviàrieu.

PISTA PRÀCTICA

Millor xicotet i fet que gran i somiat

L'error més comú en els projectes de fi de curs és somiar massa gran: «anem a crear una app que use tota la classe», «anem a muntar una empresa que venga en tot el barri». Quasi sempre, eixos projectes enormes es queden en el paper i ningú arriba a fer res de veritat. Val molt més un projecte **xicotet però realment realitzat**: una arplega de taps que de veritat vau organitzar, un mercadot de segona mà que de veritat vau muntar al pati, una guia de consum sostenible que de veritat vau repartir. La diferència entre un projecte que ensenya i un que no, no està en el que és d'ambició, sinó en si arriba a tocar la realitat. Comenceu xicotet, feu-lo bé i conteu-lo amb orgull.

EJEMPLO REAL

La Junior Achievement i els projectes d'institut que sí que ixen al món

Que un projecte d'institut siga xicotet no significa que siga un joc sense valor. Existixen programes, com els de la **Fundación Junior Achievement** (present en més de 100 països, també a Espanya), en què grups d'estudiants de secundària creen una mini-empresa real durant un curs: detecten una necessitat, dissenyen un producte, el fabriquen, el venen en mercats escolars i reparteixen els beneficis o els donen. Molts d'eixos productes són senzillíssims —llibretes reciclades, sabons artesans, productes de segona mà restaurats— però l'aprenentatge és enorme: per primera vegada, els estudiants veuen el cicle complet d'una idea convertida en realitat, amb els seus comptes, el seu repartiment de tasques i els seus clients de veritat. El que apreneu en esta unitat —detectar un problema, donar una solució, organitzar recursos i un equip, i contar-ho— és exactament el que fan eixos programes. I la conclusió que trauen quasi tots els participants és la mateixa: fer un projecte, per xicotet que siga, ensenya coses que cap examen pot mesurar.

Fuente: Junior Achievement / Fundación Junior Achievement España — programa «La empresa joven europea»

Tancament del Taller d'Economia

I amb això tanques el curs. Si mires cap arrere, en estes nou unitats has recorregut quasi tota l'economia al teu abast: què és i per què existix (escassetat i elecció), qui la mou (els agents i el flux circular), com consumir amb trellat (consum responsable), què és el diner i com cuidar-lo (mitjans de pagament i pressupost), com naixen les empreses i les ocupacions (emprenedoria i treball), com se sosté el que és comú (el sector públic i els impostos) i, per fi, com fer que tot això servisca per a millorar el món (sostenibilitat i el teu projecte).

La meta del Taller d'Economia mai va ser que et convertisques en empresari ni en economista. La meta era molt més senzilla i més valuosa: que ixques d'esta optativa **entenent el món econòmic que t'envolta** i sentint-te capaç de moure't en ell. Capaç de fer un pressupost, de llegir una etiqueta amb criteri, d'entendre una nòmina quan tingues la teua, de saber per què pagues impostos i de detectar una oportunitat per a fer una cosa bona pel teu entorn.

El que faces amb tot això a partir de demà és cosa teua. Però ja tens el mapa.

VUELVE AL CASO

Els pobles del «porta a porta» i el 90 % de reciclatge

L'economia circular **necessita decisions polítiques i ciutadanes alhora**. Eixos pobles no van arribar al 90 % de reciclatge per art de màgia: van començar, com quasi tots, entorn al 30 %. La diferència va ser una **decisió municipal valenta** (retirar contenidors i exigir classificació porta a porta) combinada amb un esforç ciutadà constant en cada casa. Una sola de les dues coses no funciona: si només es decidix i la gent no acompanya, el sistema fracassa; si només la gent vol i l'ajuntament no organitza, no hi ha infraestructura.

És replicable a Madrid o Barcelona? Més difícil: l'escala ho canvia tot, i en una ciutat gran la logística del porta a porta és molt més complexa. Però el principi sí que és replicable, adaptat: blocs, carrers, barris. La sostenibilitat **no és un destí**, sinó un **camí**, i cada municipi recorre el seu al seu ritme. El teu mini-projecte pot ser el primer escaló al teu institut.

L'ESSENCIAL DE L'ECONOMIA SOSTENIBLE I EL TEU PROJECTE

El **desenvolupament sostenible** satisfà les necessitats de hui sense comprometre les de les generacions futures. Equilibra tres pilars: econòmic, social i ambiental.

- Els **17 ODS** de l'**Agenda 2030** (signada per l'ONU en 2015) són la llista de tasques pendents de la humanitat per a 2030. Tots podem contribuir: pensar en global, actuar en local.
- La **economia circular** substituïx el «usar i tirar» lineal: dissenya per a durar, repara, reutilitza i, només al final, recicla. La **regla de les erres** va de millor a pitjor: reduir, reutilitzar, reparar i reciclar.
- El **consum sostenible** és triar amb consciència: cada compra és un vot. Cuidar el que tens, preferir el que és durador i comprar de prop aporta més del que pareix.
- El **mini-projecte** final posa en pràctica tot el curs. Millor xicotet i realment fet que gran i només somiat: detecta un problema, dóna una solució, connecta-la amb un ODS, organitza recursos i equip, fes-lo i conta-ho.

Glossari

- **Sostenibilitat**: capacitat de mantindre una activitat en el temps sense esgotar els recursos ni danyar l'entorn.
- **Desenvolupament sostenible**: el que satisfà les necessitats del present sense comprometre les de les generacions futures.
- **Pilars de la sostenibilitat**: econòmic, social i ambiental; s'han d'equilibrar.
- **ODS**: els 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides.
- **Agenda 2030**: pla mundial signat per l'ONU en 2015 que reuneix els 17 ODS.
- **Economia lineal**: model d'«extraure, fabricar, usar i tirar» que acaba en residu.

- **Economia circular:** model que manté els materials en ús (reduir, reutilitzar, reparar, reciclar).
- **Regla de les erres:** jerarquia de l'economia circular, de millor a pitjor: reduir, reutilitzar, reparar, reciclar.
- **Consum sostenible:** triar productes i hàbits que respecten el medi ambient i les persones.
- **Petjada ecològica:** mesura de l'impacte que el nostre mode de vida té sobre el planeta.
- **Obsolescència programada:** dissenyar productes perquè duren poc a propòsit i s'hagen de reemplaçar.
- **Dret a reparar:** normativa que obliga els fabricants a facilitar peces i arreglaments per a allargar la vida dels productes.

Per a aprofundir

Recursos accessibles i oficials per a entendre millor la sostenibilitat:

- **Nacions Unides — Objectius de Desenvolupament Sostenible** (un.org/sustainabledevelopment/es) — web oficial dels 17 ODS, amb explicacions i icones. Útil per a triar l'ODS del teu mini-projecte.
- **Agenda 2030 a Espanya** (agenda2030.gob.es) — què fa Espanya per a complir els objectius. Permet veure els ODS aplicats a casos pròxims.
- **Documental «Comprar, tirar, comprar»** (RTVE) — un reportatge molt conegut sobre l'obsolescència programada i el càrtel de les bombetes. Canvia la forma de mirar els productes que compres.
- **Fundación Junior Achievement España** (fundacionjaes.org) — exemples de mini-empreses i projectes fets per estudiants de secundària. Bona font d'idees per al teu propi projecte.

Preguntes per a reflexionar

Estes preguntes no tenen una resposta única. Servixen per a tancar el curs pensant o discutint a classe:

1. Molta gent creu que «ser sostenible» és, sobretot, reciclar. Després d'esta unitat, per què creus que reduir és més important que reciclar? Posa un exemple de la teua vida.
2. Cada compra és un «vot» per un tipus de món. Creus de veritat que les decisions d'una sola persona importen, o fan falta només lleis i empreses responsables? On està l'equilibri?
3. Mirant arrere tot el curs: què és el que més t'endús del Taller d'Economia? Hi ha alguna cosa que ara veus d'una altra manera (el diner, el treball, els impostos, el consum) que abans et passava desapercebuda?

BIBLIOGRAFÍA

1. Organització de les Nacions Unides (ONU). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible* (Resolució A/RES/70/1, 2015).
2. Comissió Mundial sobre el Medi Ambient i el Desenvolupament. *Nuestro futuro común (Informe Brundtland)*. Nacions Unides, 1987.
3. Ellen MacArthur Foundation. *Towards the Circular Economy: economic and business rationale for an accelerated transition* (2013).

-
4. Parlament Europeu. *Economía circular: definición, importancia y beneficios*. europarl.europa.eu.
 5. Fundación Junior Achievement España. *Programa La empresa joven europea: guía didáctica*. fundacionjaes.org.
 6. Ministeri de Drets Socials, Consum i Agenda 2030. *Estrategia de Desarrollo Sostenible 2030*. agenda2030.gob.es.

MIRAR FORA · U9

LIBRO

Doughnut Economics

Kate Raworth · Random House Business

Una proposta moderna de pensar l'economia dins dels límits del planeta i per damunt del sòl social mínim. El capítol introductori és perfectament accessible per a la teua edat.

Capítol introductori

VÍDEO · ~30 MIN

Documental sobre municipios "Zero Waste"

TV3 o RTVE Play · documentals d'actualitat

Vore amb imatges reals com funciona un poble que recicla el 90 % canvia la perspectiva molt més que qualsevol dada solta.

<https://www.rtve.es/play/>

CUENTA · PODCAST · WEB

@KateRaworth

X / Twitter

El compte oficial de l'economista de la "rosquilla". Compartix casos reals de ciutats i empreses que apliquen economia circular i sostenible al voltant del món.

ACTIVIDAD · 20-30 MIN

Una pràctica circular al teu institut

Identifica una **pràctica circular** que ja existisca al teu institut o al teu poble (contenidors de reciclatge, mercadet de segona mà, cistella de llibres heretats, hort escolar...). Descriu-la en quatre línies: què fa, qui la manté i què estalvia al planeta. Si no en trobes cap, **proposa'n una** que poguera posar-se en marxa el curs que ve.

PARA CLASE

Cada grup presenta la seua pràctica (o proposta) amb **cost estimat i benefici esperat**. La classe vota quina és la més realista per a implantar de veritat. La proposta guanyadora es pot convertir en el **mini-projecte final** de la unitat. Duració: 50 min. Materials: una pàgina per grup i pissarra.