

Unitat 1. L'EMPRESA I L'ENTORN**Respon a les qüestions plantejades.**

- 1> Posa exemples d'aspectes de l'entorn general que puguin influir en una empresa destinada a la fabricació de cotxes.
- 2> Explica quan els costos socials són positius i quan són negatius.
- 3> En què consisteix l'ètica als negocis?
- 4> Explica que entens per Responsabilitat Social Corporativa. En aquest sentit com poden actuar les empreses

Cal respondre el següent test.

- 1> La funció de l'empresa dins del sistema econòmic és:
 - a) Consumir.
 - b) Retribuir el consum de productes
 - c) Aportar els factors de producció.
 - d) Subministrar béns i serveis.
- 2> L'objectiu bàsic de l'empresa és:
 - a) Maximitzar els beneficis.
 - b) Maximitzar els beneficis, minimitzant costos.
 - c) Enriquir-se sigui com sigui.
 - d) Crear llocs de Treball.
- 3> Digues quina d'aquestes àrees funcionals pròpiament dita no trobaries a una bugaderia:
 - a) Recursos Humans.
 - b) Comercial.
 - c) Finançament i Inversió
 - d) Producció
- 4> Un canvi legal, com per exemple el nombre d'hores que ha de treballar una persona a la setmana, afecta:
 - a) L'entorn específic de l'empresa
 - b) L'entorn general de l'empresa
 - c) No té per què afectar l'empresa.
 - d) Tant el general com l'específic.
- 5> L'empresa té una responsabilitat social en temes com:
 - a) Medi ambient
 - b) Relacions laborals internes.
 - c) Relacions tant amb els seus clients com amb els seus proveïdors.
 - d) Amb tots aquests aspectes.

Unitat 2. FORMES JURÍDIQUES D'EMPRESES**Respon a les qüestions plantejades.**

- 1> Explica què és una empresa individual.
- 2> Què vol dir responsabilitat il.limitada de l'empresari?
- 3> Enumera tres diferències i tres similituds entre les societats anònimes i les de responsabilitat limitada.
- 4> Defineix el concepte de societat d'interès social.
- 5> Compara el concepte de participació amb el d'acció (títols que representen participacions en el capital d'una empresa).
- 6> Explica i diferencia el concepte de *dividend actiu* i el de *dividend passiu*.

Cal respondre el següent test.

- 1>Quina d'aquestes afirmacions sobre l'empresari individual és falsa?
 - a) Ha de ser major d'edat
 - b) Ha de tenir plena disponibilitat dels seus béns.
 - c) La raó social pot ser qualsevol nom.
 - d) Per constituir aquest tipus d'empreses no fa falta capital mínim.
- 2>Una empresa individual és:
 - a) Una associació de dos o més persones amb la intenció de portar un negoci.
 - b) Una empresa propietat d'una sola prersona que rep tots els guanys i suporta tots els riscos.
 - c) Una empresa amb personalitat jurídica pròpia.
 - d) Un tipus de societat anònima formada per un únic soci.
- 3>En el moment de constituir una societat anònima, el capital social escripturat:
 - a) No ha d'estar ni subscrit ni desemborsat.
 - b) Pot estar parcialment subscrit i parcialment desemborsat.
 - c) Ha d'estar totalment subscrit i totalment desemborsat.
 - d) Ha d'estar totalment subscrit i pot estar parcialment desemborsat.
- 4> Una societat de responsabilitat limitada té el seu capital en forma de:
 - a) Accions

- b) Participacions.
- c) Tant pot ser acció com participació, s'han de posar d'acord.
- d) Obligacions.

5> Els beneficis que es reparteixen en una societat anònima s'anomenen

- a) Dividend passiu
- b) Dividend actiu
- c) Reserves
- d) Interessos.

6> La societat cooperativa

- a) Únicament la poden formar persones jurídiques.
- b) És una societat d'interés social.
- c) S'ha d'inscriure en el registre mercantil.
- d) Únicament la poden formar persones físiques.

7> La societat Laboral.

- a) Pot ser anònima o limitada
- b) La responsabilitat és limitada al capital aportat.
- c) Tots els treballadors han de ser socis.
- d) No té nombre mínim de socis.

Unitat 3. EL PROCÉS DE DIRECCIÓ A L'EMPRESA

Respon a les qüestions plantejades.

1> Explica en què consisteixen les teories X i Y que va utilitzar McGregor per a l'estudi de la gestió d'empresa.

2> Explica què és un organigrama.

Cal respondre el següent test.

1> La planificació és un procés que consisteix a:

- a) Definir objectius i posar els mitjans per aconseguir-los.
- b) Definir els mecanismes de coordinació.
- c) Controlar els resultats.
- d) Gestionar el personal.

2> Segons la teoria Y de McGregor els treballadors:

- a) Mai tenen ganes de treballar.
- b) Prefereixen que els manin.
- c) Volen responsabilitats i se senten responsables de la seva feina.
- d) Cap de les anteriors.

3> L'auditoria :

- a) És una Tècnica de control de l'empresa.
- b) Serveix per organitzar correctament els recursos de l'empresa.
- c) És una Tècnica de gestió de l'empresa.
- d) Ajuda a planificar el objectius.

4> A l'hora d'establir objectius cal tenir en compte:

- a) Que es pugin complir.
- b) Que s'adaptin a les possibilitats de l'entorn.
- c) Davant diferents alternatives s'ha de triar la millor.
- d) Totes son correctes.

5> L'objectiu del taylorisme és:

- a) Treballar molt.
- b) Incrementar la productivitat.
- c) No fer vacances mai.
- d) Cobrar per dia treballat.

6> El creador de l'escola científica del treball va ser:

- a) Taylor.
- b) Fayol.
- c) McGregor.
- d) Mayo.

7> Maslow va crear una teoria sobre:

- a) La direcció d'empresa.
- b) L'organització.
- c) La motivació.
- d) Els salaris.

8> La funció d'organització té com objectiu fonamental:

- a) Marcar els objectius de l'empresa.
- b) Organitzar un comitè d'empresa.
- c) Analitzar els estats comptables de l'empresa.
- d) Fer la divisió i coordinació del treball.

9> La representació Gràfica d'un model d'estructura organitzativa és:

- a) Anagrama.
- b) Diagrama de barres.
- c) Organigrama.
- d) Cap de les anteriors.

10>El concepte de staff fa referència a:

- a) Un mecanisme de control.
- b) Un òrgan d'assessorament de l'empresa.
- c) Un tipus de test que es fa als treballadors quan s'incorporen a la feina.
- d) Una manera de dirigir els treballadors.

11> Què és un organigrama?

- a) És la forma de representar gràficament una organització formal.
- b) És la forma de representar el recorregut del producte dins de la fàbrica.
- c) És la manera d'expressar gràficament els objectius de l'empresari.
- d) És la forma de representar gràficament una organització informal.

12> L'estructura basada en el principi de comandament és:

- a) Funcional.
- b) Matricial.
- c) Lineal.
- d) Comitè.

13> L'organització informal és:

- a) Que cadascú faci el que vulgui.
- b) Les relacions personals creades a l'empresa no establertes.
- c) Que els treballadors vagin junts a dinar.
- d) L'organització informal no la té cap empresa.

Unitat 4. LA PRESA DE DECISIONS

Exercici-

Una empresa que fabrica aspiradors ha de decidir entre treure al mercat un model d'aspiració per aire, un per aigua o un combinat. La decisió la prendrà depenent de futurs beneficis condicionades al comportament de la demanda. Té el 30% de possibilitats que aquesta augmenti, 20% que baixi i el 50% que es quedi estabilitzada.

De manera que si elegeix aspiradors d'aire, els beneficis seran de 300.000 €, 200.000 € o 100.000 €, si la demanda augmenta, baixa o es queda estabilitzada.

Si escull aspiradors per aigua els beneficis seran de 250.000 €, 240.000 € o 160.000 €, si la demanda augmenta, baixa o es queda estabilitzada. Si elegeix aspiradors combinats, els beneficis seran de 225.000 €, 205.000 € o 175.000 €, si la demanda augmenta, baixa o es queda estabilitzada.

Es demana:

- a) Fer la matriu de decisió. Pren una decisió fen servir el criteri de risc.
- b) Digues quina decisió prendries utilitzant tots els criteris d'incertesa (el coeficient d'optimisme és del 60%). **Recorda que hi ha 5.**

Unitat 5. GESTIÓ DELS RECURSOS HUMANS

Respon a les qüestions plantejades.

1> Argumenta per què l'element humà és tant important en l'empresa.

2> Explica què entens per gestió del coneixement

3> Explica què és un *currículum vitae*.

4> Confecciona el teu currículum vitae.

Cal respondre el següent test.

1> Quina de les respostes següents no està relacionada amb un comportament emocional desitjable:

- a) Tractar la gent amb cortesia i educadament.
- b) Escoltar el que els altres han de dir abans d'expressar el teu punt de vista.
- c) Posar etiquetes a les persones.
- d) Utilitzar les idees de la gent per canviar o millorar en la feina.

2> Un fet diferenciador de les empreses que es pot convertir en una font d'avantatge competitiu és:

- a) Els ordinadors que utilitza.
- b) Els elements de transport que té.
- c) La capacitat i formació dels seus treballadors.
- d) Una màquina adquirida en el mercat nova.

3> La gestió per competències implica :

- a) Contractar molts treballadors.
- b) Reduir personal, per reduir costos.
- c) Contractar persones amb un currículum molt extens.
- d) Contractar a persones que es puguin adaptar a la filosofia de l'empresa.

4> La formació del personal, per l'empresa és:

- a) Una despesa no recuperable.
- b) Una inversió en capital humà.
- c) Una de les bases del taylorisme.
- d) Una reducció d'impostos.

5> La formació online o e-learning:

- a) Redueix costos.
- b) Redueix temps.
- c) És còmode.
- d) Totes són correctes.

6> Una funció del departament de recursos humans és:

- a) Buscar el destí de les vacances dels seus treballadors
- b) Orientar-los sobre l'habitatge que han de comprar
- c) Preocupar-se de la formació del personal
- d) Cap de les anteriors

7> La llei d'Igualtat efectiva d'homes i dones té com a objectiu

- a) Que tinguin el mateix salari si fan la mateixa feina

- b) Que tinguin igualtat d'oportunitats en el treball
- c) Que tinguin igualtat de condicions en el treball
- d) Totes les anteriors són correctes.

8> Existeixen altres col·lectius que també tinguin necessitat d'igualtat d'oportunitats en el treball?

- a) No, només passa amb la dona en el treball
- b) Sí, també les persones amb discapacitats
- c) No, tothom té igualtat d'oportunitats en el treball.
- d) Sí, en general totes aquelles persones que se les pot discriminar per raó de sexe, raça, naixement, religió, opinió o qualsevol altra condició o circumstància personal o social.

Unitat 6. EL TREBALL I LA LEGISLACIÓ LABORAL

Respon a les qüestions plantejades.

1.- En Pep hi treballa a una Benzinera de 8:00 a 13:00 i de 14:00 a 18:00 hores.

- Durant el mati té dret a un descans? En cas afirmatiu de quant seria la durada?
- Informen que Pep té 17 anys. Podria fer la anterior jornada? Durant el mati té dret a un descans? En cas afirmatiu de quant seria la durada?
- En Pep decideix estudiar un CFGM pel mati i sol·licita treballar en el torn de nit. seria possible?
- En Pep compleix el 18, podria treballar de 22:00 a 7:00 del mati? Justifica la teva resposta.
- En el cas de que l'horari fos de 17:00 a 00:00 tindria la consideració de TREBALL NOCTURN. Justifica la teva resposta.

Cal respondre el següent test.

- 1) Els treballadors tenen dret a gaudir d'un descans setmanal de:
 - a) Un dia i mig ininterromputs per als majors d'edat.
 - b) Dos dies i mig ininterromputs per als menors d'edat.
 - c) Dos dies per tothom, però dels quals un i mig han de ser ininterromputs.
 - d) Dos dies, que no cal que siguin ininterromputs.
- 2) Quina és la finalitat del contracte de foment de la contractació indefinida?
 - a) Fomentar la contractació temporal.
 - b) Incentivar la conversió de contractes temporals en indefinits.
 - c) Incentivar la contractació de determinats col·lectius.
 - d) Fomentar la contractació en modalitats formatives.
- 3) La principal diferència entre un contracte en pràctiques i un contracte per a la formació...
 - a) La durada màxima: 2 i 3 anys respectivament.

- b) La titulació: batxillerat, formació professional o universitària per al primer i no n'ha de tenir per al segon.
 - c) La titulació: formació professional o universitària per al primer i no n'ha de tenir per al segon.
 - d) No hi ha diferències.
- 4) El contracte s'ha de formalitzar per escrit
- a) Sempre.
 - b) Mai.
 - c) En el cas de determinats contractes per als quals és obligatori.
 - d) A voluntat de l'empresa.
- 5) La jornada màxima de treball és de:
- a) 37 hores setmanals.
 - b) 40 hores setmanals de mitjana en còmput anual.
 - c) 40 hores setmanals de mitjana en còmput mensual.
 - d) 35 hores setmanals de mitjana en còmput anual.
- 6) Les hores extraordinàries no poden ser superiors a:
- a) 80 a l'any, sense incloure les compensades amb descans equivalent ni les de força major.
 - b) 80 a l'any, sense incloure les compensades amb descans equivalent.
 - c) 80 a l'any, sense incloure les de força major.
 - d) 80 a l'any en tots els casos.
- 7) En una jornada continuada que excedeixi les sis hores, el descans dins la jornada no pot ser inferior a:
- a) Trenta minuts, si els treballadors tenen 16 o 17 anys.
 - b) Trenta minuts.
 - c) Quinze minuts, si els treballadors tenen 16 o 17 anys.
 - d) Vint-i-cinc minuts.

EXERCICI

Emplena el rebut de salaris d'una persona que treballa com a auxiliar comptable amb les remuneracions mensuals següents: salari base de 1.050 euros, antiguitat de 12 euros i hores extraordinàries normals de 75 euros. Cobra tres pagues extraordinàries a l'any formades pel salari base més antiguitat i el tipus de retenció d'IRPF és del 10%.

EMPRESA _____	TRABAJADOR _____
DOMICILIO _____	NIF _____
CIF _____	Número S.S. _____
CCC _____	CATEGORIA _____
	GRUPO COTIZACION _____

Periodo liquidación _____	Nº días _____	
I. DEVENGOS		TOTALES
1. Percepciones salariales		
Salario base _____		
Complementos salariales:		

Horas extraordinarias _____		
Horas complementarias _____		
Gratificaciones extraordinarias _____		
Salario en especie _____		
2. Percepciones no salariales		
Indemnizaciones o Suplidos _____		

Prestaciones e indemnizaciones de la Seguridad Social _____		
Indemnizaciones por traslados, suspensiones o despidos. _____		
Otras percepciones no salariales _____		

A. TOTAL DEVENGADO _____		
II. DEDUCCIONES		
1. Aportaciones del trabajador a las cotizaciones a la S.S y recaudación conjunta		
	Tipo	
Contingencias comunes _____	4,70%	_____
Desempleo _____	1,55%	_____
Formación Profesional _____	0,10%	_____
Horas extraordinarias Normales _____	4,70%	_____
Horas extraordinarias de Fuerza Mayor _____	2,00%	_____
TOTAL APORTACIONES _____		
2. Irpf _____		
3. Anticipos _____		
4. Valor de los productos recibidos en especie _____		
5. Otras deducciones _____		
B. TOTAL A DEDUCIR _____		
LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) _____		
Firma y sello de la empresa _____	Fecha _____	Recibi _____

DETERMINACIÓN DE LAS BASES DE COTIZACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL Y CONCEPTOS DE RECAUDACIÓN CONJUNTA Y DE LA BASE SUJETA A RETENCIÓN DEL IRPF Y APORTACIÓN DE LA EMPRESA			
1. Base de cotización por contingencias comunes			
Remuneración mensual _____			
Prorrata pagas extras _____			
TOTAL _____		Tipo 23,60%	Aportación Empresa
2. Base de Contingencias AT y EP _____			
Profesionales y otros conceptos de recaudación conjunta _____	Desempleo _____	5,50%	
	FP _____	0,60%	
	FOGASA _____	0,20%	
3. Cotización por horas extras _____			
4. Cotización por horas extras fuerza mayor _____			
5. Base sujeta a retención del IRPF _____			
		Total	

Unitat 7. LA FUNCIÓ PRODUCTIVA I ELS COSTOS DE L'EMPRESA

EXERCICIS

1.- Una empresa es troba davant el dubte de produir o de comprar un component de la seva producció. Si el produís, el cost fix seria de 5.000.000 € i el cost variable, de 700 €/u. Si el comprés, el preu de compra seria de 2.700 €/u, Calcula'n el llindar de producció.

2.- Una empresa fabrica un producte amb els següents costos: lloguer d'edifici, 7.000 €; MÀ D'OBRA FIXA, 3.500 €; ALTRES COSTOS FIXOS, 1.250 €; i cost variable unitari, 77 €. Si el preu de venda del seu producte és de 157 €, calcula el punt mort per aquest producte. Comenta'n els resultats.

3.- Mira la taula següent i calcula el cost de producció unitari i el resultat final per a una empresa que produeix tres productes; utilitza els sistemes full-costing i direct-costing. Comenta'n les diferències.

	Producte A	Producte B	Producte C
Cost directe total	65.000 €	38.500 €	15.000 €
Mà d'obra	35.000 €	23.500 €	10.000 €
Matèria prima	30.000 €	15.000 €	5.000 €
Cost indirecte (costos administratius i comercials)	20.000 € (Assigna un 35 % a A, un 35 % a B i un 30 % a C)		
Unitats produïdes	90.000 u	40.000 u	9.000 €
Unitats venudes	80.000 u	30.000 u	8.950 €
Preu de venda	5 €/u	6 €/u	9 €/u

b) Representa mitjançant un Graf PERT l'anterior procés productiu indicant el Temps early, Temps Last i el Temps total d'execució del projecte. Quin és el camí crític i què significa?

UNITAT 9. L'APROVISIONAMENT I LES EXISTÈNCIES

1- Una empresa utilitza anualment 60.000 Kgs d'una matèria primera per a la producció. El cost aproximat de gestionar una comanda és de 400 € i el cost anual d'emmagatzematge és de 3 €/Kg. **Calcula el volum de la comanda òptima, el número de comandes, la cadència òptima entre comandes i el cost total de gestió d'inventaris** si el preu d'adquisició és de 2,75 €/kg i l'estoc de seguretat és 750 Kg.

2.- Explica BREUMENT que signifiquen els següents conceptes, estoc màxim, estoc de seguretat, punt de comanda, i la cadència òptima.

UNITAT 10. LA VALORACIÓ I L'ADMINISTRACIÓ DE LES EXISTÈNCIES

1.- El Fuster, S.L. és una empresa que s'encarrega de la comercialització de sòls de fusta (parquet).

- ✓ El dia 23 de febrer disposava en el seu magatzem de 600 m² de parquet de fusta de faig valorats, segons el preu d'adquisició, a 12 €/m².
- ✓ El dia 3 de març del mateix any va adquirir a un proveïdor 300 m² més, a un preu d'11,50€/m²,
- ✓ i, al cap de dos dies, el 5 de març, 500 m² més a un preu de compra unitari de 13 €.
- ✓ El dia 1 d'abril va vendre a un constructor 1000 m² per a un bloc d'apartaments.

Confecciona la fitxa de magatzem segons el mètode PMP i el FIFO

2.- L'empresa Subministraments Industrials, S.L. comercialitza oli lubricant L5L-3216T. El dia 31 de març tenia en el magatzem 200 unitats de producte que havia adquirit en un sol lot a 10€/unitat. Al llarg del mes d'abril es produeixen les següents operacions respecte a l'esmentat producte:

- ✓ Dia 4: venda de 100 unitats a 22€
- ✓ Dia 7: compra de 30 unitats a 12€
- ✓ Dia 10: venda de 130 unitats a 23€
- ✓ Dia 11: compra de 30 unitats a 12€
- ✓ Dia 16: compra de 200 unitats a 9€
- ✓ Dia 19: venda de 210 unitats a 22,50€
- ✓ Dia 26: compra de 200 unitats a 9,20€

NOTA.- Encara que ens diuen el preu al qual venem les unitats, per als nostres càlculs no ens interessa per res aquesta dada (el Preu de venda), LES NOSTRES EXISTÈNCIES

SOLAMENT LES VALOREM A PREU DE COST segons els criteris *FIFO i *PMP. Cal aplicar el dos mètodes.

UNITAT 11. LA FUNCIO COMERCIAL I L'ANÀLISI DE MERCAT

Respon a les qüestions plantejades

1. – Quins creus que són els principals beneficiats quan es produeix un increment de la competència? Per què?
- 2.- Raona el valor que tindrà la quota de mercat en una empresa monopolística.
- 3.- Enumera els avantatges i inconvenients de fer una enquesta per correu electrònic.
- 4.- Quin és el segment de mercat per a un vídeo de dibuixos animats i per a un perfum femení de cost elevat.
- 5.- Diferencia els conceptes demanda d'empresa i demanda potencial.
- 6.- Calcula la quota de mercat d'una empresa X que ven 5.800 unitats de producte en el mateix període que les vendes totals que s'elaboren en el mercat d'aquest producte són 16.850 unitats.
- 7.- Fes un esquema que representi les diferents tècniques de recollida d'informació per fer un estudi de mercat.
- 8.- Explica com afecta l'entorn econòmic en una empresa que vol llençar un producte nou al mercat.

UNITAT 12. EL MÀRQUETING I ELS SEUS ELEMENTS

Respon a les qüestions plantejades

- 1.- En quin sentit es pot afirmar que la finalitat del màrqueting és aconseguir un benefici per al consumidor i per a l'empresa?
- 2.- Digues tres productes que siguin de primera necessitat i tres que siguin de consum durador.
- 3.- Per què les empreses protegeixen la seva marca o el seu logotip?

- 4.- Per què l'envàs pot ajudar a augmentar les vendes del producte?
- 5.- Una empresa té uns costos totals unitaris de 150 € per a un determinat producte. Calcula'n el preu de venda si vol obtenir el 35% de benefici.
- 6.- Raona la importància d'observar els preus de la competència abans de fixar el preu definitiu d'un producte.
- 7.- Posa dos exemples d'anuncis publicitaris que t'hagin cridat l'atenció per la seva originalitat i explica per què. Creus que amb aquestes campanyes publicitàries l'empresa ha aconseguit els objectius previstos?
- 8.- Explica dues polítiques promocionals que t'hagin ajudat a decidir la compra d'algun producte.
- 9.- Quina política promocional s'està aplicant quan una empresa patrocina un concert?
- 10.- Digues quins són els millors llocs per situar un producte en un supermercat si l'objectiu és incrementar-ne les vendes.
- 11.- Descriu les fases del cicle de vida d'un producte i dibuixa'n la funció de vendes.
- 12.- Quines accions creus que ha de fer una empresa que té un producte a punt d'arribar a la fase final del cicle de vida (declinació)?.

UNITAT 13. POSICIONAMENT DEL PRODUCTE I PLA DE MÀRQUETING

Respon a les qüestions plantejades

- 1.- Argumenta la importància del posicionament d'un producte en el mercat.
- 2.- Com valores el fet que en una campanya publicitària d'un producte et diguin que els experts el recomanen?
- 3.- Ferrero, una marca de bombons, opta per la retirada del mercat durant els mesos d'estiu dels seus productes "estrella": Ferrero Rocher i Mon Cheri. Tant en el moment de la retirada com en el de la reincorporació d'aquests productes en el punt de venda aprofita per fer campanyes publicitàries. Quin posicionament pretén aquesta marca amb aquest fet?

4.- Imagina't que ets l'encarregat de definir el millor posicionament per al teu producte: es tracta d'un iogurt baix en calories i amb bífids. Quin creus que seria el segment de mercat més adequat per al teu producte?

5.- Explica les diferències fonamentals entre objectius, estratègies i pla d'acció que apareixen en el pla de màrqueting i posa un exemple.

6.- En l'elaboració d'un pla d'empresa, quin paper té l'anàlisi DAFO?

7.- Al mercat es poden trobar motxilles per menys de 20 €.

a) Per quins motius creus que molts joves utilitzen, per exemple, motxilles de la marca Eastpak, que tenen un preu significativament superior? Creus que és pel seu posicionament de motxilla dura i resistent, o per la identificació de grup?

b) Què creus que passaria amb les marques més cares si abaixessin els seus preus i els posessin al nivell de la mitjana del mercat?

8.- L'empresa de distribució Mercadona fonamenta la seva estratègia en quatre elements: un model operatiu força eficient, una política de "sempre preus baixos" sense utilitzar promocions, un elevat desenvolupament de la marca pròpia (Hacendado) a partir d'acords a llarg termini amb proveïdors i una cartera de productes relativament àmplia. Aquesta empresa ha aconseguit un important creixement en els últims períodes sense utilitzar gaire més publicitat que les bosses que porten els clients quan surten de l'establiment. Quin posicionament creus que ha assolit aquesta empresa en el mercat?