

Unidad 3

Producción y distribución



Economía, 1.º Bachillerato
Francisco Flores
economiaflores@gmail.com
www.economiaflores.com



INDICE

1. División del trabajo y coordinación
2. Perspectivas sobre la producción
3. ¿Cómo producir?
4. Costes de producción ★
5. Distribución
6. Clases de empresas
7. Componentes de la empresa ★



1. División del trabajo y coordinación

Una de las grandes revoluciones económicas a lo largo de la historia de la humanidad ha sido la división del trabajo.

La división provocó **especialización**, aumentando la productividad de las corporaciones.



1. División del trabajo y coordinación

La especialización trajo consigo el intercambio, y este favoreció la especialización.

Aparecieron numerosas empresas especializadas en función de la zona geográfica.



1. División del trabajo y coordinación

Empresa:

Persona

Grupo → Varias personas.

Organización → Varios grupos.



1. División del trabajo y coordinación

Empresa:

Organización con un objetivo.



Organización que coordina la producción y distribución de bienes y servicios.



DIVISIÓN DEL TRABAJO

Propicia

ESPECIALIZACIÓN

Genera

INTERDEPENDENCIA

Requiere

COORDINACIÓN

De
personas
y recursos

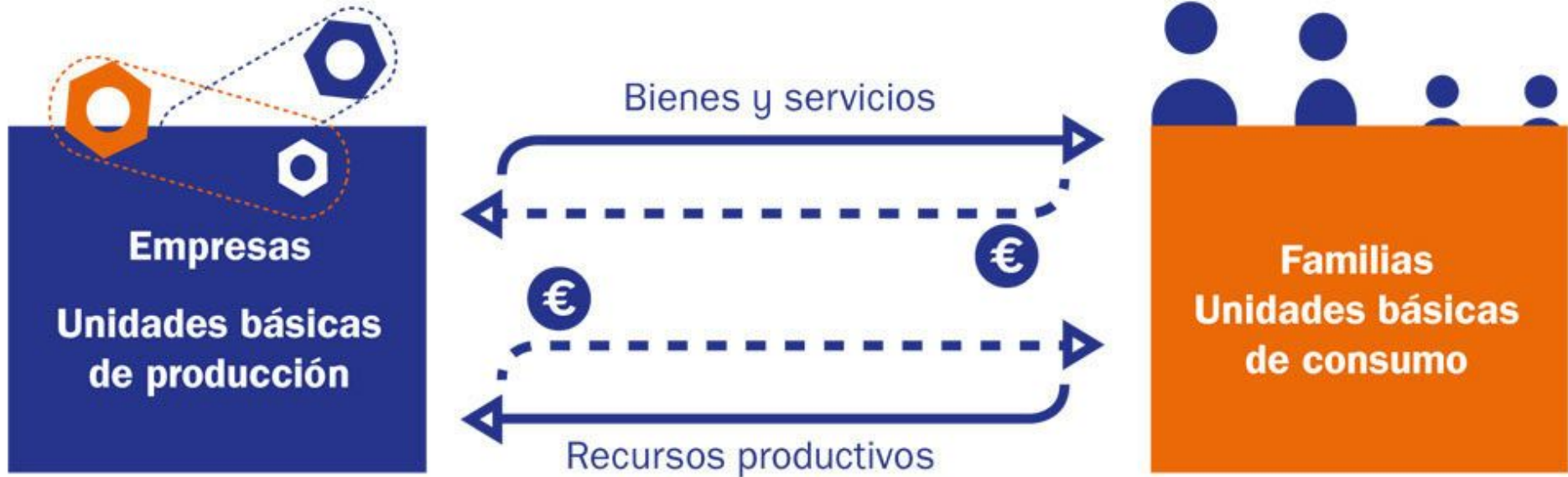
Entre compradores
y vendedores

EMPRESA

MERCADO

DINERO

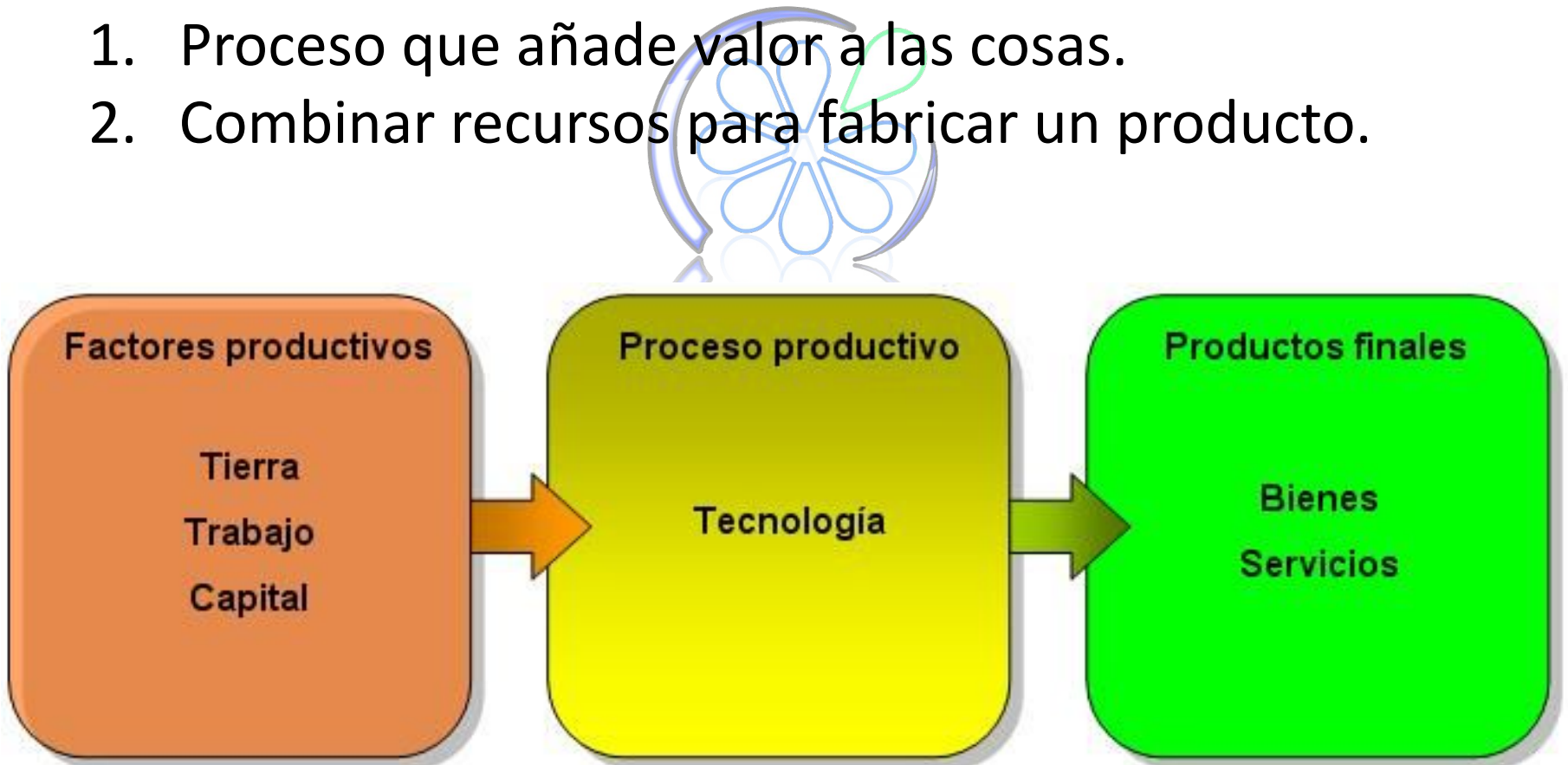
2. Perspectivas sobre la producción



2. Perspectivas sobre la producción

Definiciones de producción

1. Proceso que añade valor a las cosas.
2. Combinar recursos para fabricar un producto.



3. ¿Cómo producir?

Tecnología

Forma en la que se combinan los factores productivos para obtener un bien o un servicio.



3. ¿Cómo producir?



S

3. ¿Cómo producir?

Eficiencia

El objetivo básico de cualquier sistema de producción es la eficiencia. Un sistema es más eficiente si:

- Maximiza el nivel de productos resultantes
- Minimiza los factores productivos aplicados

3. ¿Cómo producir?

Eficiencia

Una tecnología A es técnicamente más eficiente que otra tecnología B cuando utiliza el menor número posible de recursos productivos para obtener la mayor producción posible.



3. ¿Cómo producir?

Eficiencia técnica

Un proceso es técnicamente eficiente si obtiene la misma cantidad de un producto pero con un menor consumo de factores.

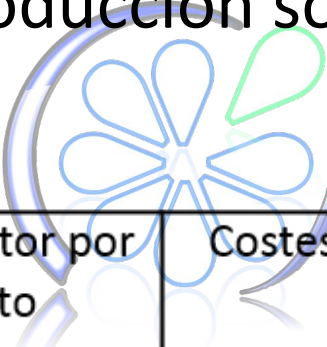


TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	VACAS	Ef. Técnica
A	3	4	1000	SI
B	3	4	800	NO
C	4	4	1000	NO
D	5	3	1000	SI

3. ¿Cómo producir?

Eficiencia económica

Un proceso es económicamente eficiente si el coste de los factores de producción son lo mínimo posibles.



	Unidades físicas de factor por unidad de producto		Costes derivados del empleo de los factores en unidades monetarias		
	Capital	Trabajo	Capital	Trabajo	Total
Proceso A	2	5	4	5	9
Proceso B	5	3	10	3	13
Proceso C	3	6	Técnicamente ineficiente		

4. Costes de producción

El coste de la producción es el valor de los recursos utilizados para producir un bien o un servicio.



4. Costes de producción

1ª PARTE: LOS COSTES



4. Costes de producción

Son el valor monetario de las cantidades consumidas de factores productivos que la empresa utiliza para producir un bien o prestar un servicio.

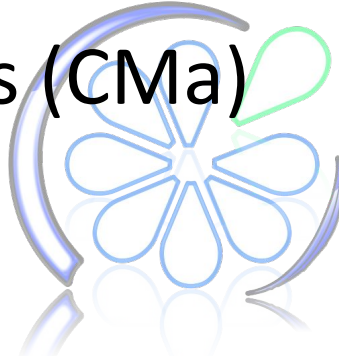


- Coste Total (CT)
- Coste Fijo (CF)
- Coste variable (CV)

IMPORTANTE COMPLETAR CON DEFINICIONES DEL LIBRO

4. Costes de producción

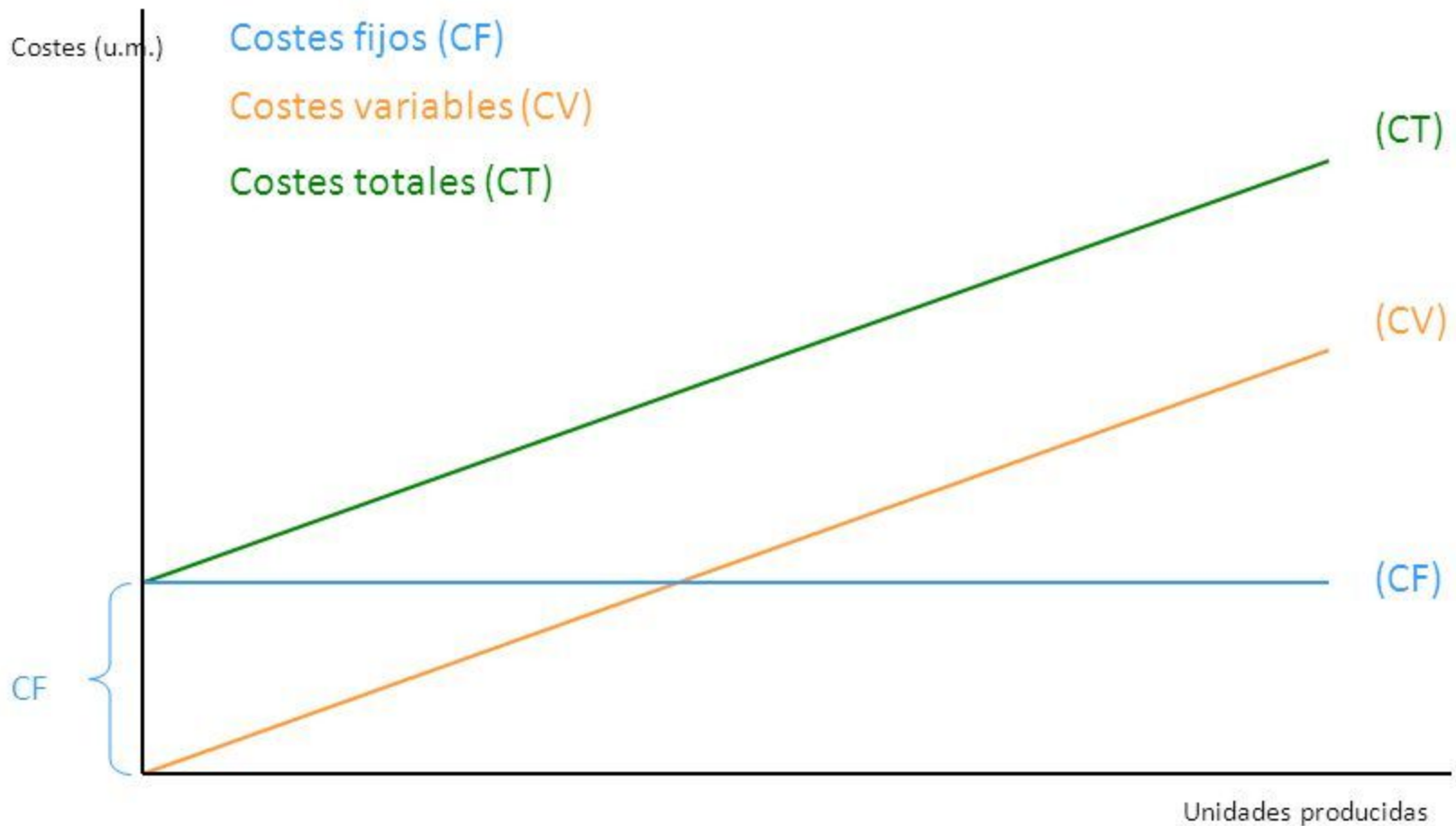
- Coste Total Medio (CTMe)
- Costes marginales (CMa)



IMPORTANTE COMPLETAR CON DEFINICIONES DEL LIBRO

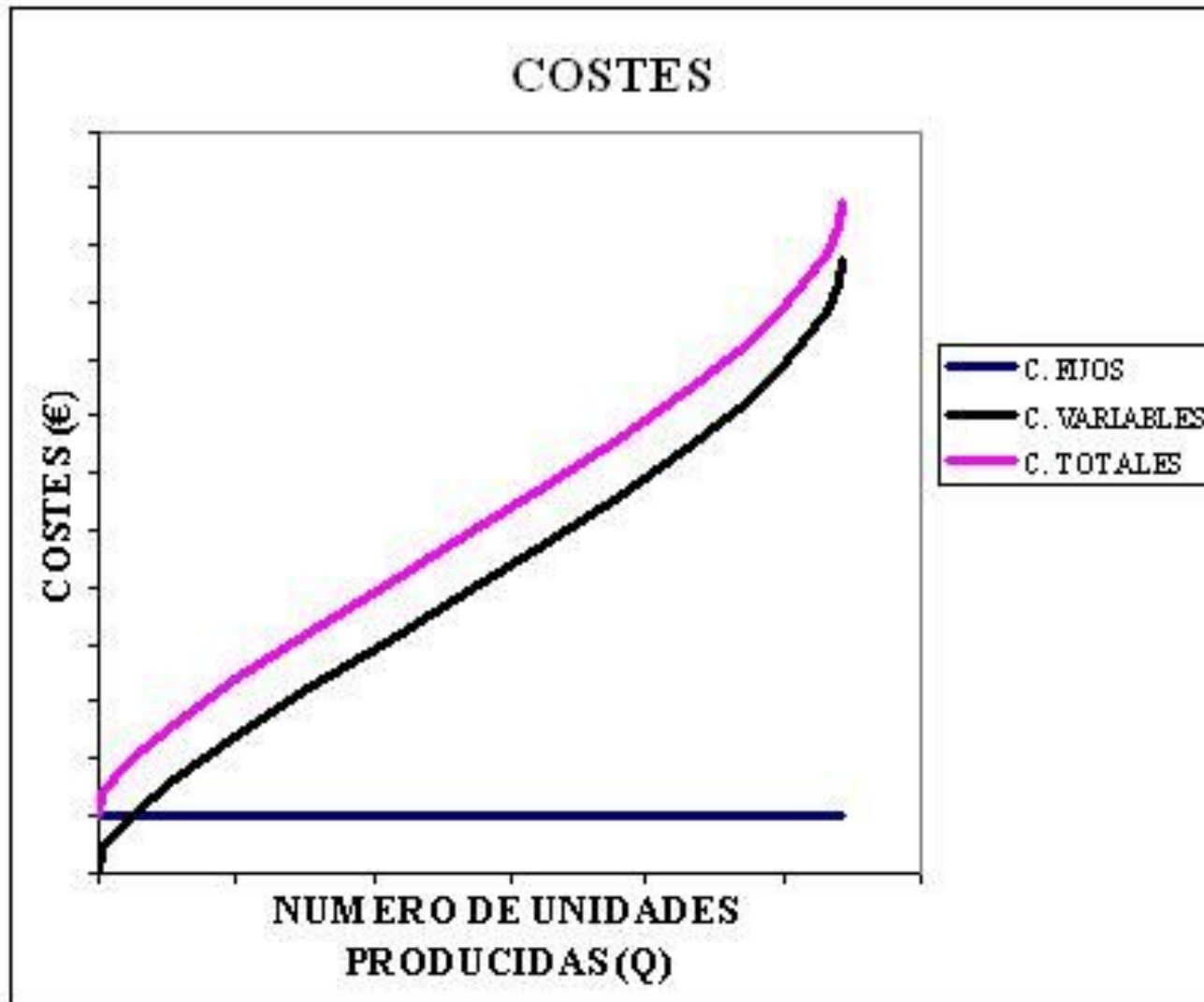
4. Costes de producción

- Representación gráfica



4. Costes de producción

- Caso real



4. Costes de producción

2ª PARTE: LAS LEYES ECONÓMICAS



4. Costes de producción

Ley de los rendimientos decrecientes

Si a una cantidad constante de un factor se le va añadiendo unidades de factor variable, llegará un momento en el que el incremento de la producción obtenido será menor que al añadir la unidad anterior.



Disminuirá la productividad marginal del factor variable.

4. Costes de producción



4. Costes de producción

Ley de los rendimientos decrecientes

Si se aumenta la cantidad de uno de los recursos, pero el resto se mantiene constante, la producción total aumentará de forma cada vez más lenta hasta dejar de crecer, pudiendo incluso disminuir.



4. Costes de producción

Economías de escala

Proceso que permite a las grandes empresas reducir sus costes unitarios al aumentar su producción.



1€*



4. Costes de producción

3ª PARTE: LOS INGRESOS



4. Costes de producción

$$\text{Beneficios} = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

Ingresos:

Costes:

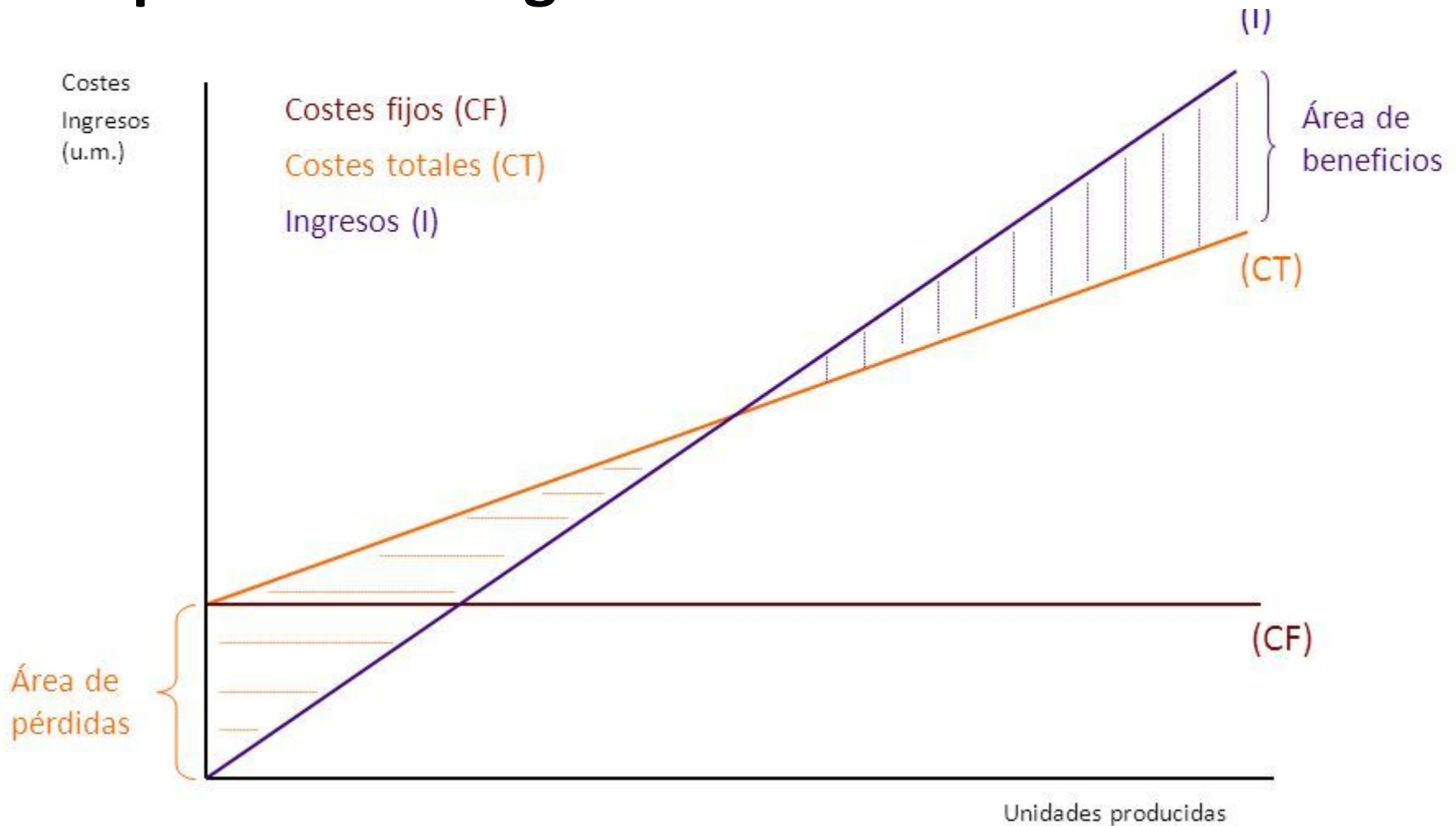
Beneficio:

4. Costes de producción

Fórmulas

4. Costes de producción

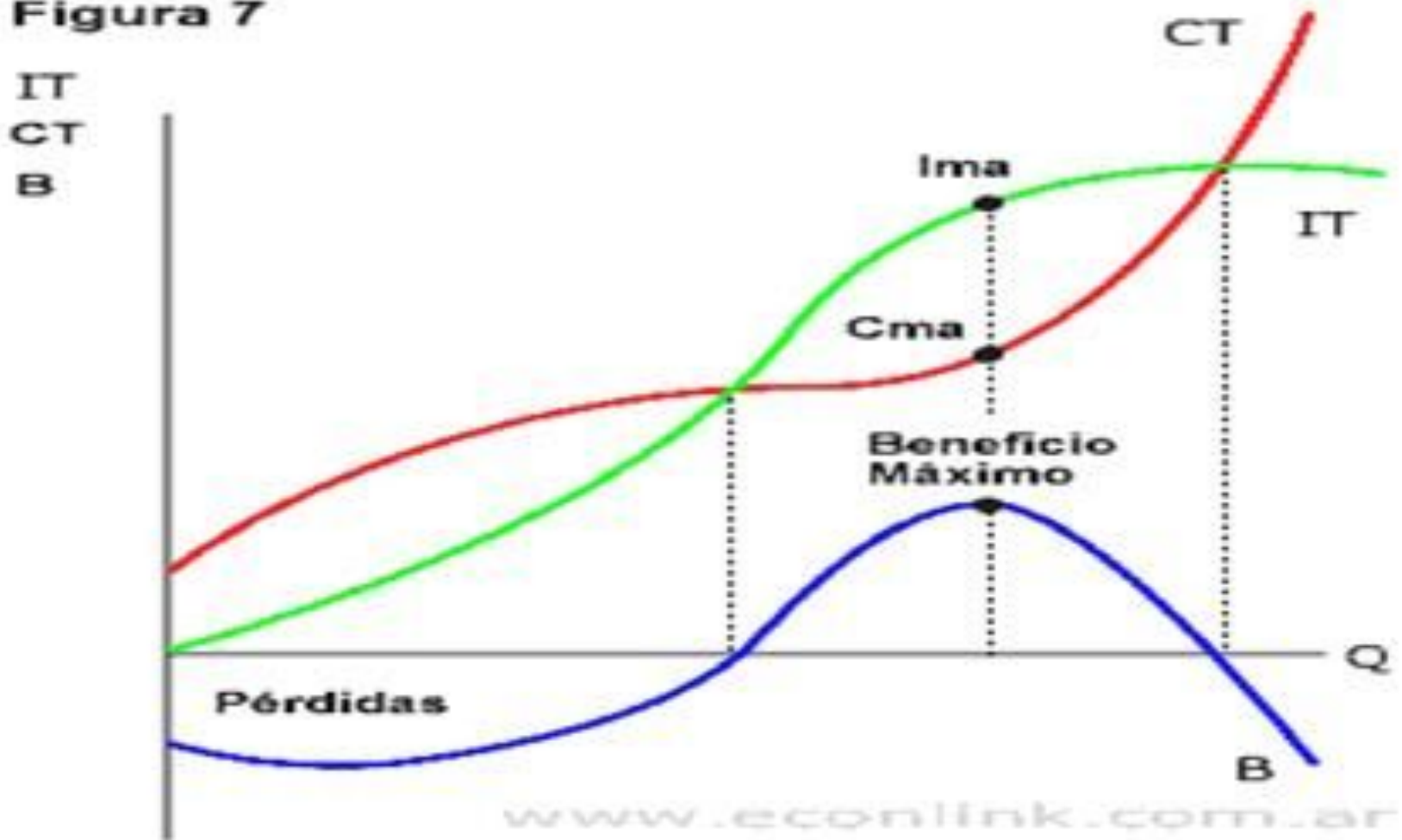
Representación gráfica



4. Costes de producción

Caso real

Figura 7



5. Distribución

La especialización de las personas ha sido tan grande que la producción y el consumo son insuficientes para satisfacer las necesidades humanas.

Se hace necesario distribuir los bienes y servicios entre las distintas personas que participan en el sistema.



5. Distribución

Al poner los productos a disposición de los consumidores, la distribución crea utilidad de lugar, de forma y de tiempo.



La distribución se realiza a través de los canales de distribución.



IMPORTANTE:

Utilidad: Al transformar los factores productivos en productos más elaborados, las empresas crean o aumentan la utilidad de los bienes.

Hay 5 tipos de utilidad.

IMPORTANTE:

1. Utilidad de forma
2. Utilidad de tiempo
3. Utilidad de lugar
4. Utilidad de propiedad
5. Utilidad de información



5. Distribución

La distribución se realiza a través de los canales de distribución.

Canal de distribución: Cualquiera de los medios utilizados para conseguir que los productos recorran el camino desde el productor hasta el consumidor.



Canal de distribución



5. Distribución

Canal de distribución

Canal propio

Es propiedad de la empresa y se utiliza cuando la información y el asesoramiento al cliente son importantes. En este canal, la empresa productora llega directamente al cliente, sin intermediarios.

Canal externo

No pertenece a la empresa productora. Hay empresas cuyo negocio consiste en distribuir los productos de otras empresas. En este caso, la planificación, la organización y la gestión de la empresa están pensadas específicamente para realizar adecuadamente la distribución.

Fuente: Libro

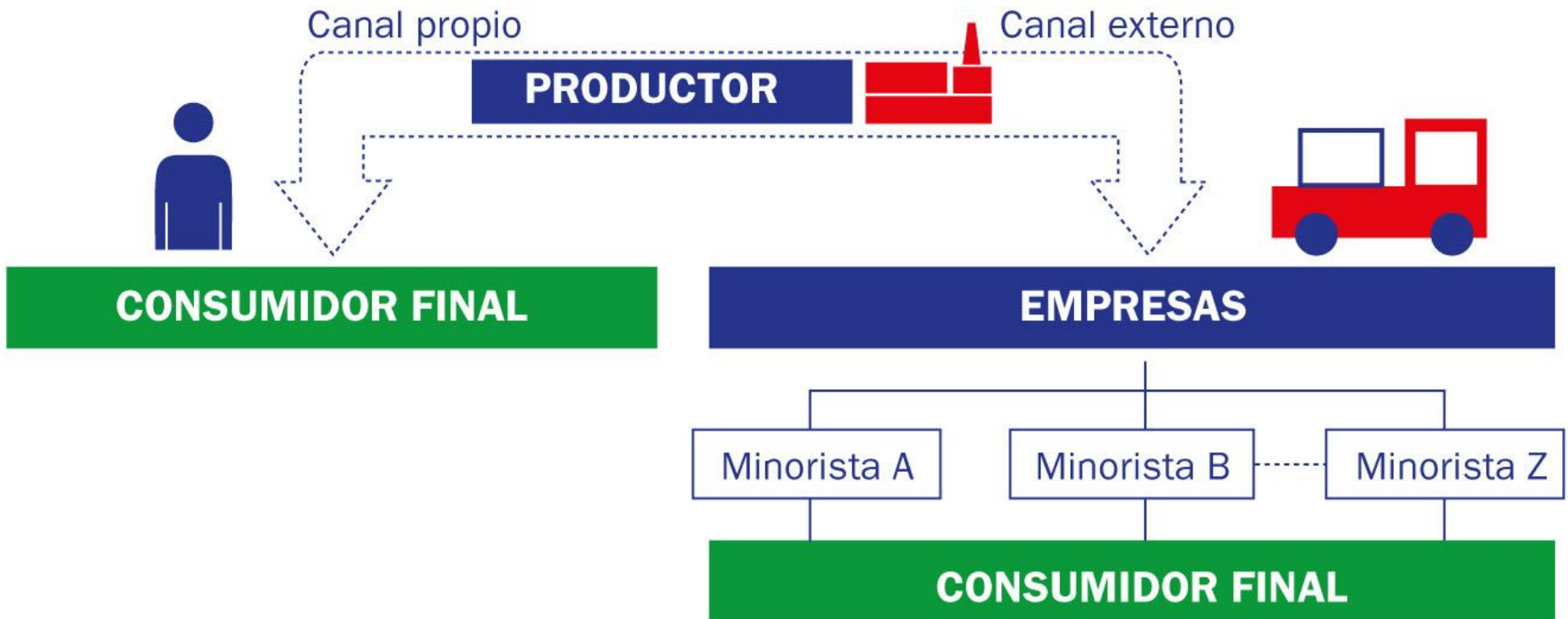
5. Distribución

Canal de distribución → Intermediarios:

- **Mayoristas:** Compran los productos a los fabricantes o a otros mayoristas y los venden a otros intermediarios.
 - **Minorista:** Venden el producto al consumidor final en pequeñas cantidades.
- 

5. Distribución

Canal de distribución

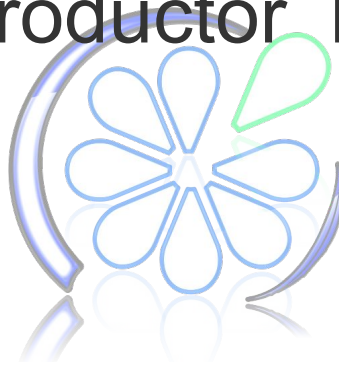


5. Distribución

Canal de distribución

Cualquiera de los caminos que los productos recorren, desde productor hasta consumidor.

Tipos:



1. Canal directo:



5. Distribución

Canal de distribución

Canal corto



Canal largo



5. Distribución

Otros canales de distribución

1. La franquicia. Actualmente es frecuente encontrar una misma empresa repartida por muchos lugares de la geografía.

Este es un tipo de distribución.



5. Distribución

Otros canales de distribución



5. Distribución

Otros canales de distribución

2. La teletienda. En este caso la venta se realiza a través de la televisión.



El pedido se lleva a cabo normalmente por teléfono y el cobro mediante tarjeta de crédito o contra reembolso

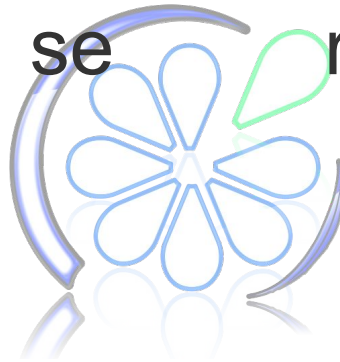


5. Distribución

Otros canales de distribución

3. Venta por internet.

La venta se realiza online.



5. Distribución

Otros canales de distribución

4. Venta mediante máquinas automáticas o vending.



6. Clases de empresas

Las empresas se pueden clasificar en función de varias variables.

1ª Clasificación: Según su actividad.



6. Clases de empresas

Las empresas se pueden clasificar en función de varias variables.

1ª Clasificación: Según su actividad.



6. Clases de empresas

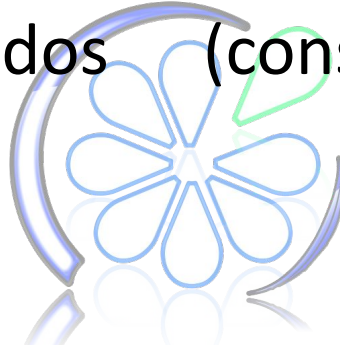
Sector primario. Extrae recursos o materias primas de la naturaleza (agricultura, ganadería, minería o pesca...).

Hoy en día, en España, los productores afrontan serios problemas porque sus ingresos apenas cubren los costes de producción.



6. Clases de empresas

Sector secundario. También llamado sector industrial, transforma las materias primas en productos elaborados (construcción, industria, energía...).



6. Clases de empresas

Las crisis de los años setenta y ochenta motivaron el cierre y la reconversión de actividades con un importante peso en la economía española, como las textiles, las navales o las siderometalúrgicas.

La industria se enfrenta a varios problemas:

— **La factura energética.** La dependencia de los combustibles fósiles importados es la tónica actual, la aportación de las energías renovables como la solar o eólica todavía es mínima y la nuclear tiene sus riesgos.

6. Clases de empresas



— **La deslocalización.** Traslado de empresas a otros países para ahorrar u obtener ventajas frente a otras empresas.

6. Clases de empresas

— **El déficit tecnológico.** España está a la cola de la Unión Europea en inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), lo cual da lugar a altos costes por la utilización de tecnología extranjera importada.



6. Clases de empresas

— **El pequeño tamaño empresarial.** La escasa dimensión de las empresas españolas (más del 99 % de las empresas son pymes) les impide acceder a buenas fuentes de financiación o a internacionalizar sus actividades.



6. Clases de empresas

Sector terciario. Presta servicios a la población o a otras empresas (banca, transporte, turismo...).

El enriquecimiento de las sociedades occidentales ha propiciado una creciente demanda de servicios tales como el ocio, la cultura o la salud.



6. Clases de empresas

Han representado un papel importante:

— **El turismo.** Con cifras que superan los 60 millones cada año, España es, tras Francia, el segundo mayor destino turístico del mundo.

— **La externalización de servicios.** Hoy en día las grandes empresas subcontratan servicios a otras más pequeñas para los que antes disponían de personal en plantilla, tales como la limpieza, la seguridad o la asistencia médica.

6. Clases de empresas

¿Qué es la subcontratación?

6. Clases de empresas

Sector cuaternario. Es el sector de todas las llamadas empresas tecnológicas.



**NO VIENE
EN EL LIBRO**

6. Clases de empresas

Las empresas se pueden clasificar en función de varias variables.

2ª Clasificación: Según la propiedad de los recursos productivos.



6. Clases de empresas

Empresa privada. Propiedad de particulares o de otras empresas.



6. Clases de empresas

Empresa privada. Propiedad del Estado o de cualquier entidad de carácter público.



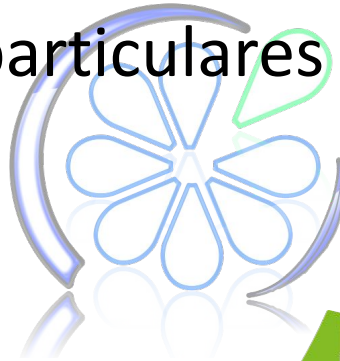
renfe

≈ Navantia

tve

6. Clases de empresas

Empresa mixta. Propiedad por una parte del Estado o de cualquier entidad de carácter público, y por otra parte de particular, particulares o empresa/s.



aena

NO VIENE
EN EL LIBRO

6. Clases de empresas

Las empresas se pueden clasificar en función de varias variables.

3ª Clasificación: Según su estructura jurídica.



6. Clases de empresas

Empresa individual. Pertenece a una persona física que las dirige como lo hacían los empresarios tradicionales y que hace frente a las deudas incluso con sus bienes personales.

Ejemplo: una papelería de una persona autónoma.



6. Clases de empresas

¿Qué es un autónomo/a?

Persona física (DNI) que a la vez es empresa (DNI).

Responsabilidad Ilimitada.

6. Clases de empresas

Empresa de socios o sociedades: Tienen uno o varios propietarios que aportan los recursos productivos necesarios para su explotación. Las empresas más comunes son:

1. **Sociedad anónima (SA):** Responsabilidad limitada.
2. **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL):** Responsabilidad limitada.
3. **Sociedad Cooperativa (S. Coop.):** Responsabilidad en función de los estatutos.

6. Clases de empresas

Ejemplos:

Sociedad anónima (SA)



Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL)



Sociedad Cooperativa (S. Coop.)



7. Componentes de las empresas

Distinguimos:

1. **Capital humano:** personas vinculadas con la empresa.
2. **Capital físico:** se clasifica a su vez en:
 - a. **Activo No Corriente:** bienes que contribuyen a la realización de la actividad productiva de la empresa.
 - b. **Activo Corriente:** bienes que se renuevan continuamente y que están en circulación.

7. Componentes de las empresas

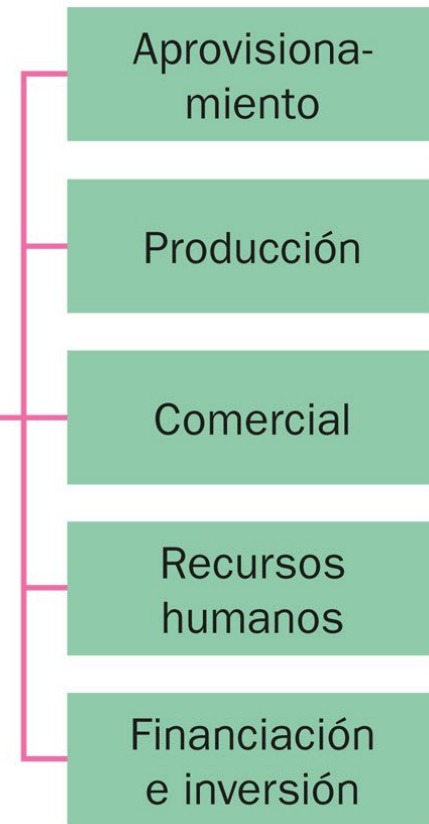
Distinguimos:

3. Organización:

- ❑ Aprovechamiento.
- ❑ Producción.
- ❑ Comercial.
- ❑ Recursos humanos.
- ❑ Financiación e inversión.
- ❑ Dirección.



DIRECCIÓN



7. Componentes de las empresas

Distinguimos:

4. **El entorno:** Forma parte de su entorno cualquier factor externo capaz de condicionar la actuación de la empresa. Podemos distinguir:

- Entorno general: afectan por igual a cualquier tipo de empresa.
- Entorno específico: influyen en el funcionamiento de una empresa en concreto.

7. Componentes de las empresas

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Cantidad de unidades que una empresa debe producir para que su beneficio sea cero.

Cantidad de unidades de producción a partir de las cuales la empresa obtiene beneficio.

7. Componentes de las empresas

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Variables

Producción

Coste fijo

Coste variable

Coste total

Ingreso total

Coste marginal

Ingreso marginal

7. Componentes de las empresas

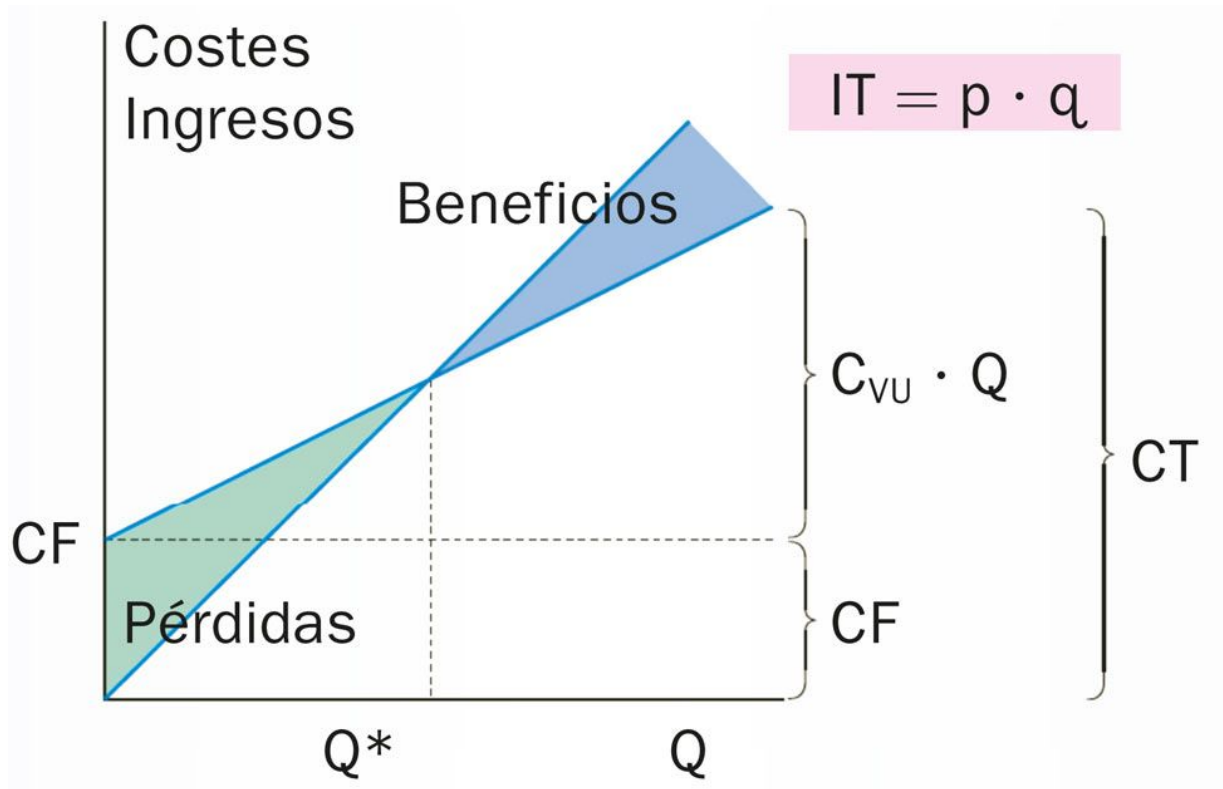
Punto muerto o umbral de rentabilidad

Explicación matemática

7. Componentes de las empresas

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Explicación gráfica



ACTIVIDAD 1

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Una empresa fabrica 9.000 unidades que vende a un precio de 10€/un. Sabemos de esta empresa que tiene una función de costes: $CT = 20.000€ + 5Q$. Calcule o indica:

- Cuáles son sus costes fijos, costes variables y costes totales.
- Cuáles son sus costes fijos medios, costes variables medios y costes totales medios.
- El beneficio que tendría esta empresa.
- Si el precio de la empresa cambiase a 20€/un ¿Cuál sería su ingreso marginal?

ACTIVIDAD 2

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Una empresa se dedica a la fabricación de juguetes de barro. Tiene prevista una producción para el año 2019 de 4.500 unidades que se venderían a un precio de 20 euros por unidad. Sus costes fijos anuales previstos son de 35.000 euros y los costes variables de 45.000 euros. Calcular:

- a) El beneficio que obtendría de cumplirse su previsión.
- b) El umbral de rentabilidad para la empresa y su justificación

ACTIVIDAD 3

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Se sabe que los costes fijos de una empresa ascienden a 1.000.000 €, los costes variables unitarios a 160€ y el precio unitario de venta a 180 €. Se pide:

- a) El punto muerto de esta empresa y su interpretación.
- b) El número de unidades de producto que ha debido vender para alcanzar un beneficio de 250.000 €.
- c) Representación gráfica del umbral de rentabilidad.

ACTIVIDAD 4

Punto muerto o umbral de rentabilidad

Una empresa se dedica a la fabricación de juguetes de barro. Tiene prevista una producción para el año 2019 de 4.500 unidades que se venderían a un precio de 20 euros por unidad. Sus costes fijos anuales previstos son de 35.000 euros y los costes variables de 45.000 euros. Calcular:

- a) El beneficio que obtendría de cumplirse su previsión.
- b) El umbral de rentabilidad para la empresa y su justificación.

Dudas