

# ESQUEMA

# ECONOMÍA (U. 3 y 7)

FORMULARIO

UNIDAD 7

**Productividad factor** =  $\frac{\text{Producción obtenida}}{\text{Factores utilizados}}$  = Nos indica cuantos productos obtiene un factor productivo en un tiempo determinado.

**Productividad global (P<sub>G</sub>)** =  $\frac{\text{Valor total producción (euros)}}{\text{coste total de la producción (euros)}}$  = mide el valor de la producción total comparado con el coste de los factores productivos necesarios para producirlo.

**Índice de la productividad global (IP<sub>G</sub>)** =  $\frac{P_{G1}}{P_{G2}}$  = mide cuánto varía la productividad global en 2 momentos de tiempo.

**Tasa de variación de la productividad global (TVPG)** =  $(IP_G - 1) \times 100$  = mide la variación en porcentaje de la productividad global en 2 momentos de tiempo.

**TVPG 0,1** =  $\frac{P_{G1} - P_{G0}}{P_{G0}} \times 100$  = Tasa de variación de la productividad global directamente sin calcular el IP<sub>G</sub>.

**Coste total (CT)** =  $CF + CV$  = Es el valor total de todos los factores utilizados para producir un bien o servicio.  
↓  
Aquellos que no dependen del volumen de producción      ↓      Aquellos que dependen del volumen de producción de la empresa  
↓  
Puede ser también:  $CT = CF + (CV \times Q)$

**Coste medio o unitario (CMe)** =  $\frac{CT}{Q}$  = Representa el coste de cada unidad producida.

↓  
 $CF_{Me} = \frac{CF}{Q}$   
 $CV_{Me} = \frac{CV}{Q}$  → De la misma manera, se puede calcular el coste fijo medio y el coste variable medio.

**Coste marginal (CM<sub>g</sub>)** =  $\frac{\uparrow \text{Coste total}}{\uparrow \text{Producción}}$  = Nos indica cuánto nos ha costado producir la última unidad de producción.

**Beneficio** =  $IT - CT$  = Nos indica cuánto dinero ganará una empresa una vez que ha pagado todos sus costes.

**Ingreso total** =  $\text{Precio} \times Q$  = Cantidad de dinero que la empresa obtiene por vender sus productos.

**Coste variable unitario ( $CV_u$ )** =  $\frac{CV}{Q}$  = indica cuál es el coste variable de cada unidad producida.

**$CV = CV_u \times Q$**  → Para calcular los costes variables con los datos de la cantidad y los costes variables unitarios.

**Umbral de rentabilidad o punto muerto ( $Q^*$ )** =  $\frac{CF}{P - CV_u}$  = es el número de unidades que una empresa debe vender para poder recuperar todos sus costes.

Si queremos conocer la cantidad necesaria para ganar una determinada cantidad de beneficio utilizamos la siguiente fórmula:

$$Q_B = \frac{CF + B}{P - CV_u}$$

**Coste de fabricar un producto ( $CP$ )** =  $CF + CV_{Me} \times Q$

**Coste de comprar el producto ( $CC$ )** =  $P_C \times Q$

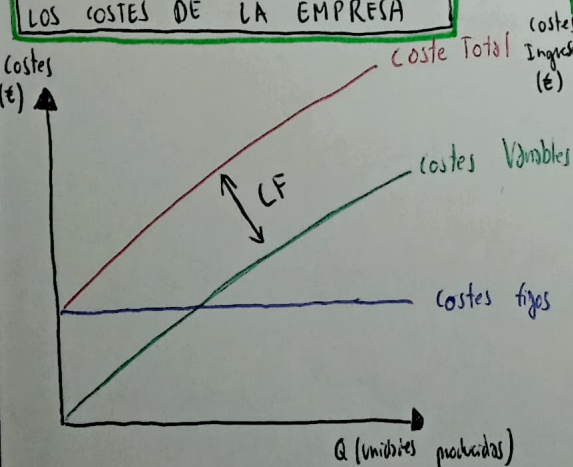
1 Si el coste de comprar es menor que el coste de producir ( $CC < CP$ ) la empresa elegirá comprar el producto a otra empresa.

2 Si el coste de comprar es mayor que el coste de producir ( $CC > CP$ ) la empresa elegirá producirlo.

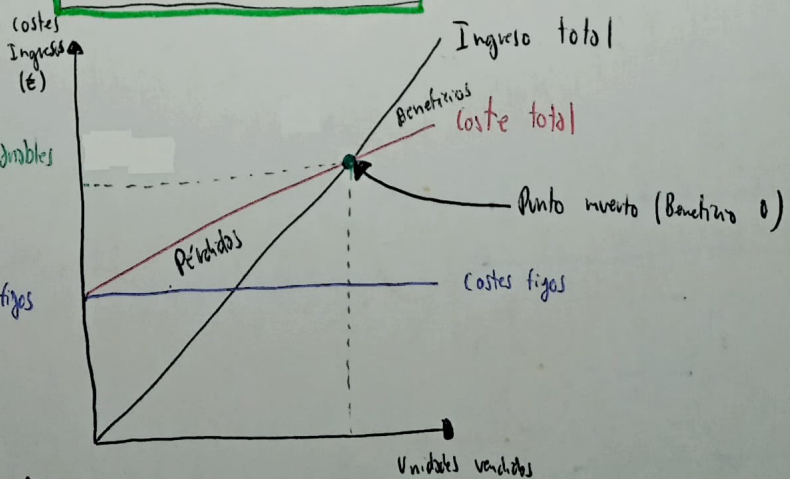
3 Si el coste de comprar es el mismo que el de producir ( $CC = CP$ ) la empresa es indiferente.

Umbral de producción =  $Q_{UP} = \frac{CF}{P_C - CV_u}$  = Nos indica el número de unidades a partir del cual es preferible producir o comprar.

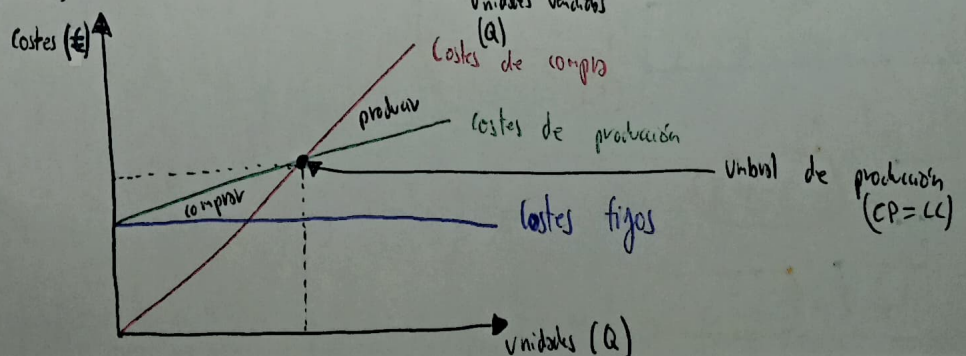
**REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LOS COSTES DE LA EMPRESA**



**REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD**



**REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL UMBRAL DE PRODUCCIÓN**



# TEORÍA UNIDAD 3

**Modelo de negocio** ⇒ es la forma mediante la cual una empresa crea, entrega y captura valor.

## Modelos de negocio tradicionales

- Fabricante = Transformación de materias primas y materiales para obtener un producto final.
- Distribuidor = Compra-venta de productos del fabricante al cliente
- Venta directa = Venta directa sin intermediarios
- Franchising = Venta de derechos de uso de una marca, su proceso de producción y venta de productos.
- Lebo y anzuelo = Consiste en ofrecer un producto muy barato para luego cobrar por los recambios.

## Nuevos modelos de negocio

- Freemium = Spotify
- Publicidad = Youtube
- Multipagos = Netflix
- Suscripción = Amazon Prime o Netflix también
- Afiliación = Cursos de Udacity
- Apps = Candy Crush
- Long tail = Amazon

**Idea de negocio** ⇒ descripción de una oportunidad de mercado para ofrecer un producto o servicio que permita satisfacer una necesidad o aportar una solución a un problema

## Formas de obtener ideas de negocio

- Identificación de un problema en la sociedad y plantear una solución
- Mejorar un producto o servicio ya existente
- Observar una oportunidad de mercado poco explotada
- Aprovechar nuestras habilidades, experiencias o conocimientos
- Observar tendencias
- Estudio de otros negocios cercanos
- Partir de intereses personales o hobbies

**Creatividad** ⇒ capacidad de generar ideas o mejorar las ya existentes, desde otro punto de vista, para así solucionar problemas de forma diferente.

visual thinking  $\Rightarrow$  herramienta que permite organizar ideas o contenidos a través de dibujos sencillos y textos cortos.

segmento de clientes  $\Rightarrow$  grupo de consumidores que tienen características y deseos parecidos, es lo que llamamos segmento de clientes.