

CBS

Colegio Bautista Shalom



Introducción a la Economía

Cuarto PAE

Segundo Bimestre

Contenidos

BIENES Y SERVICIOS

- ✓ BIENES ECONÓMICOS Y NO ECONÓMICOS.
- ✓ CLASIFICACIÓN DE LOS BIENES.

UTILIDAD Y VALOR

- ✓ VALOR DE USO.
- ✓ VALOR DE CAMBIO.
- ✓ UTILIDAD.
- ✓ RELACIÓN ENTRE UTILIDAD Y VALOR.
- ✓ TEORÍA DEL VALOR DE USO.
- ✓ DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.
- ✓ DECISIONES SOBRE EL CONSUMO.
- ✓ INGRESO Y GASTOS DE CONSUMO.
- ✓ DESIGUALDAD DE LA RENTA Y EL CONSUMO.
- ✓ EL AHORRO.
- ✓ TEORÍA DE LA UTILIDAD.

PRODUCCIÓN

- ✓ FACTORES DE PRODUCCIÓN.

RECURSOS NATURALES

- ✓ LA TIERRA Y SU CLASIFICACIÓN.
- ✓ VALOR DE LA TIERRA.
- ✓ LEY DE RENDIMIENTOS CRECIENTES.
- ✓ CULTIVO EXTENSIVO Y CULTIVO INTENSIVO.
- ✓ RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA TIERRA.

EL TRABAJO

- ✓ DIVISIÓN DEL TRABAJO.
- ✓ SALARIO.
 - SALARIO REAL Y SALARIO NOMINAL.
 - DESIGUALDAD DE SALARIOS.
 - ORGANIZACIÓN Y LEGISLACIÓN LABORAL.
 - TEORÍA SOBRE SALARIOS.
- ✓ TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD.
 - TIPOS DE PRODUCTIVIDAD.
 - PRODUCTIVIDADES PARCIALES Y TOTALES.
- ✓ TRABAJO HUMANO Y MÁQUINAS.
- ✓ OFERTA Y DEMANDA DEL TRABAJO.
- ✓ PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO.
- ✓ FORMAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD.
- ✓ UNIDAD DEL TRABAJO.

NOTA: conforme avances en tu aprendizaje tu catedrático(a) te indicará la actividad o ejercicio a realizar. Sigue sus instrucciones.

BIENES Y SERVICIOS

Un bien es todo lo susceptible de satisfacer necesidades y deseos esta propiedad satisfactoria se denomina utilidad. Los bienes pueden ser mercancías u objetos y pueden clasificarse de varias maneras. Un servicio es la realización de una actividad por parte de un prestador (de servicios). A diferencia de un bien, los servicios son intangibles.

Las personas de una sociedad adquieren en el mercado distintos bienes y servicios con el objetivo de satisfacer sus necesidades.

BIENES ECONÓMICOS Y NO ECONÓMICOS

Algunos bienes se encuentran en la naturaleza con tal abundancia que no requieren un esfuerzo humano para obtenerse, a estos bienes se les denomina "bienes no económicos". Existen otros, que debido a su escasez los bienes necesitan o requieren un esfuerzo del hombre para obtenerse o transformarlos en satisfactores y se llaman "bienes económicos". La distinción entre bienes económicos y bienes no económicos no es absoluta, sino que depende de las circunstancias, por ejemplo: en las condiciones normales de vida, el aire es un bien no económico, pero en el fondo de una mina se vuelve un bien económico.

CLASIFICACIÓN DE LOS BIENES

Según su disponibilidad:

Bienes escasos: no están disponibles libremente y son los que generalmente se adquieren en el mercado.

Bienes libres o abundantes: si bien son necesarios para satisfacer necesidades, los mismos están disponibles libremente en la naturaleza o al alcance.

Según puedan o no ser trasladados:

Bienes muebles: son aquellos que pueden ser transportados de un lugar al otro.

Bienes inmuebles: son aquellos que no pueden ser trasladados, por ejemplo una vivienda.

Según la variación de la demanda respecto la variación del ingreso:

Bienes normales: un aumento del ingreso genera un aumento en la demanda.

Bienes inferiores: un aumento del ingreso genera una disminución en la demanda.

Según su disponibilidad de acceso o propiedad:

Bienes privados: son los producidos y poseídos privadamente.

Bienes públicos o colectivos: son aquellos cuyo consumo se lleva a cabo simultáneamente por varios sujetos.

UTILIDAD Y VALOR

El valor económico es una cualidad, esto nos hace referencia a que todo objeto que sea útil, siempre y cuando nos sirva para algo, tendrá valor. Pero la idea de lo que es valor sobrepasa a la de utilidad expresando cierto grado de superioridad o más elevado a esta, ya que, no se dice el valor de todas las cosas u objetos útiles. Por ejemplo: la luz solar y el agua potable así como el aire que respiramos son útiles pero económicamente no tienen un valor específico en el orden de la economía, porque su utilidad depende de la intervención del "trabajo". Es decir, que el valor se refiere siempre a un resalto de la industria humana, que tiene por fundamento la utilidad y por condición el trabajo; es la cualidad esencial y distintiva de los productos económicos, y puede definirse como la *utilidad apropiada*, o bien el grado de utilidad que *convierte las cosas en riqueza*.

VALOR DE USO

El valor de uso de un bien que está determinado por sus condiciones naturales, es la aptitud que posee un objeto para satisfacer una necesidad.

En un sistema de producción capitalista o de producción de mercancías, debe diferenciarse del valor de cambio, ya que siendo este último una magnitud determinada por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir la mercancía, el valor de uso es determinado por las características propias del objeto y por el uso específico y concreto que se da al mismo según esas características. Es imposible comparar valores de uso entre sí de manera

cuantitativa (por ejemplo según su importancia relativa) sin establecer un patrón de medida arbitrario y abstracto para calificar usos que son diversos y por tanto incomparables.

VALOR DE CAMBIO

Un valor de cambio es cómo se denomina a la proporción en que se intercambian diferentes valores de uso en el mercado. Se considera una mercancía a un bien económico que, además de poseer valor de uso, posee valor de cambio porque su ideal es ser intercambiado por valores de uso diferentes. Por extensión, también se usa valor de cambio como sinónimo de mercancía. También se le llama, cuando no conduce a confusión, simplemente valor.

El valor de cambio es central en la teoría del valor trabajo, actualmente sostenida casi exclusivamente por el marxismo y algunas tendencias socialistas, y antaño por las corrientes de la economía política. En cambio, la teoría del valor subjetivo, sostenida actualmente por la casi totalidad de las escuelas y tendencias liberales, no considera relevante el concepto y lo ha dejado mayormente de lado, fundamentalmente debido a que no existe en dicha teoría una diferencia importante entre valor de uso (utilidad) y valor de cambio. De tal modo que se puede afirmar que el valor de cambio es un concepto propio de la teoría del valor trabajo.

UTILIDAD

Se dice que un bien o servicio tiene utilidad para alguien si esta persona prefiere poseerlo a no poseerlo. A partir de esta idea se construye la llamada función de utilidad que indica que la utilidad total de un individuo depende de los bienes que consume y de las cantidades consumidas de cada uno. Este concepto resulta crucial para la ciencia económica, tanto es así que está en la base, y ha dado el nombre, a toda una corriente de pensamiento, el marginalismo.

La utilidad marginal se refiere al aumento o disminución de la utilidad total que acompaña al aumento o disminución de la cantidad que se posee de un bien o conjunto de bienes y es, matemáticamente, igual a la derivada de la curva que describe la función de utilidad a medida que aumentan los bienes a disposición del consumidor.

RELACIÓN ENTRE UTILIDAD Y VALOR

Son términos contrapuestos, dado que utilidad viene más de la neoclásica, y valor de la corriente clásica y marxista, aunque tratan de referirse a lo mismo, o hacer lo mismo: servir como magnitud del grado de "satisfacción de las necesidades humanas" o el trabajo. Utilidad es el grado de satisfacción que aporta un bien por necesidad, le sirve de magnitud a las necesidades. La utilidad tiene una estimación que aporta el individuo al comparar varios bienes, es un "valor" o estimación jerárquica creada por el hombre. Valor se refiere más a la objetivación humana encarnada en un objeto, el trabajo cristalizado hay, y por ende sirve como magnitud del trabajo humano. Se puede ver que tanto el término utilidad como valor tratan de conmensurar "algo" humano, sea trabajo o necesidades.

TEORÍA DEL VALOR DE USO

El valor de uso está condicionado por las propiedades físicas, químicas y otras propiedades naturales de la cosa, y también por las que ésta haya adquirido a consecuencia de la actividad humana dirigida a un fin. El valor de uso lo crea el trabajo concreto. Son valores de uso tanto los productos del trabajo como muchas otras cosas dadas por la naturaleza (aire, agua, frutos silvestres, etc.). A medida que la ciencia y la técnica progresan, el hombre descubre en el mundo que le rodea nuevas propiedades de las cosas y las pone a su servicio, con lo que aumenta la diversidad de los valores de uso. Algunas cosas satisfacen, directamente las necesidades personales del hombre, sirven de objetos de consumo personal (alimentos, vestido, etc.); otras sirven como medios para producir bienes materiales, es decir, son medios de producción (máquinas, materias primas, combustibles, etc.). El valor de uso es una propiedad inherente a toda cosa útil, independientemente de la forma social de producción. Toda la multiplicidad de flores de uso constituyen "el contenido material de la riqueza, cualquiera sea su forma social" (Carl Marx).

Ahora bien, el papel del valor de uso cambia cuando cambia el modo de producción. Así, en las condiciones de la producción mercantil, el valor de uso constituye uno de los dos motores de la mercancía y actúa como portador del valor de cambio, tras el cual se oculta el valor. En el régimen de producción capitalista, el valor de uso interesa al capitalista únicamente en cuanto portador del valor y de la plusvalía, pues el fin inmediato de dicho tipo de producción no consiste en satisfacer las necesidades de la sociedad y del hombre, sino en extraer ganancias.

Bajo el régimen socialista, la creación del valor de uso de la mercancía en determinada cantidad, surtido y calidad, tiene como objetivo directo el de satisfacer en grado creciente las necesidades de los miembros de la sociedad.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

En economía suele definirse como un indicador económico global que muestra la relación entre la población y el Ingreso nacional en un periodo determinado.

Otra interpretación puede ser: la forma en la cual es repartido el Ingreso Total de una Sociedad. Al realizar tal reparto y si a su vez tiene lugar entre los factores de producción, se habla de una Distribución Funcional del Ingreso y adopta la forma de beneficios, rentas, intereses y salario. Cuando el reparto del ingreso tiene lugar entre los individuos se habla de distribución personal del Ingreso.

La teoría de la Distribución del Ingreso es una rama de la teoría económica que intenta explicar cómo se determinan los Precios de los factores de la producción y por tanto, el Ingreso que ellos reciben. En cambio, la distribución personal del ingreso no está formalmente incluida en la teoría económica porque depende de las condiciones institucionales, tributarias y sociales existentes en cada país.

DECISIONES SOBRE EL CONSUMO

Desde el punto de vista del consumidor existen distintos modelos que representan el proceso de tomas de decisiones del consumidor en formas claramente distintas.

El término *modelo de hombre* se refiere a una perspectiva general sostenida por un grupo importante de personas en relación con la forma (y por qué) los individuos se comportan en la forma que lo hacen. Existen varios modelos del hombre que representan el proceso de tomas de decisiones del consumidor en formas claramente distintas. Estos son:

Hombre Económico: en la teoría económica planteando un modo de competencia perfecta, se le atribuyen al consumidor ciertas características que lo determinan como un *hombre económico*, es decir, un ente que toma *decisiones racionales acerca de lo que necesita y lo que no necesita*.

Hombre Cognoscitivo: este modelo interpreta al consumidor como un solucionador de problemas, pensante. Desde esta perspectiva es frecuente que se interprete a los consumidores como entes receptivos o en búsqueda de productos y servicios que satisfagan sus necesidades y enriquezcan sus vidas. Este modelo cognoscitivo enfoca en los procesos mediante los cuales los consumidores buscan y evalúan información sobre marcas y sitios de ventas seleccionados.

En el contexto de este modelo, los consumidores pueden ser visualizados como sistemas de información, ya que el procesamiento de información conduce a las preferencias y finalmente a las intenciones de compra. Los consumidores también pueden usar una estrategia de formación de preferencias que está "basada en otro", en la cual un amigo de confianza establece las preferencias por ellos.

Hombre Emocional o Impulsivo: un Consumidor el cual toma una decisión de compra que es básicamente emocional, se pone menos énfasis en la búsqueda, análisis y evaluación de información previa antes de comprar, muchas de ellas se realizan por impulso, por capricho o porque nos "empujaron las emociones. En cambio, se pone énfasis en el estado de ánimo o en los sentimientos del momento.

Esto no significa que el hombre emocional no haga decisiones racionales, la decisión de compra de productos que proporcionan satisfacción emocional es una decisión de consumo perfectamente racional.

Es más, la decisión de seleccionar una marca de otra tiene que ver poco con la racionalidad. Un ejemplo de ello, es cuando un consumidor al comprar ropa de un diseñador exclusivo, no es porque se vean mejor con ella, sino porque les da status y eso lo hace sentirse mejor, lo cual es una decisión racional.

INGRESO Y GASTOS DE CONSUMO

Desde el punto de vista de la teoría económica, el concepto de ingreso disponible de una persona se apoya en la definición utilizada por Hicks: "es el valor máximo que puede consumir durante una semana y encontrarse al final de ésta en una situación tan buena como la que tenía al principio de ella".

Entonces se define el ingreso disponible como "el monto máximo que un hogar u otra unidad puede permitirse gastar en bienes o servicios de consumo durante el período contable, sin tener que financiar sus gastos reduciendo su dinero, disponiendo de otros activos financieros o no financieros o incrementando sus pasivos". El gasto consiste en la variable privilegiada como indicador del bienestar ya que es el que mejor se adapta al concepto de consumo o, más precisamente, al concepto de utilidad que expresa el efecto que se genera en el bienestar de un individuo al consumir un bien o servicio. La cantidad de bienes y servicios que adquiere el individuo es la que maximiza su utilidad, dentro de los límites que impone su ingreso. Por lo tanto, el gasto de un individuo no es más que el valor de la utilidad que le reporta el consumo de bienes y servicios.

El gasto además tiene un comportamiento más estable en el tiempo. Por más que los ingresos varíen de manera frecuente, los hábitos de consumo difícilmente sufren altibajos recurrentes a lo largo del tiempo. Esta es la razón por la cual se enfoca la explicación del comportamiento del consumo de los individuos como lo es el ingreso permanente, en otras palabras, *el consumo en función no del ingreso corriente sino de un ingreso permanente*. El ingreso, por su parte, tiene una particularidad que no tiene el gasto y que lo hace atractivo como indicador del bienestar individual, y es que no está influido por las decisiones de consumo de las familias.

Como se sabe, estas decisiones dependen de las variaciones de los precios y, sobre todo, de los gustos y preferencias de la población, por lo que los hogares pueden efectuar algunos gastos que no necesariamente satisfacen sus necesidades básicas (gastos irracionales). En consecuencia, el gasto alude solo a una parte de las oportunidades de consumo posibles, mientras que el ingreso sí alude a todas ellas.

DESIGUALDAD DE LA RENTA Y EL CONSUMO

Los altos niveles de desigualdad contribuyen a altos niveles de pobreza de diversos modos. Esto quiere decir que para cada determinado nivel de desarrollo económico o de renta media, una mayor desigualdad implica una mayor pobreza, ya que quienes están en la parte inferior de la distribución de la renta o del consumo obtienen un porcentaje menor de los recursos. Luego, una mayor desigualdad inicial es posible que cause un crecimiento subsiguiente menor y, por tanto, a una reducción de la pobreza menor.

El impacto negativo de la desigualdad en el crecimiento puede deberse a diversos factores. Por ejemplo, el acceso al crédito y a otros recursos puede estar concentrado en manos de grupos privilegiados, impidiendo así que los pobres inviertan.

A mayores niveles de desigualdad pueden reducir los beneficios que obtienen los pobres del crecimiento, ya que una mayor desigualdad inicial puede reducir la participación de los pobres en dichos beneficios. En una situación extrema, si una sola persona concentra todos los recursos, entonces sea cual sea el ritmo de crecimiento, la pobreza nunca se reducirá a través del crecimiento.

EJERCICIO 01 (EN CASA): investigue acerca de la clasificación de los bienes vistos en clase y luego en los espacios escriba 5 ejemplos de cada bien según su clasificación.

Según su disponibilidad:

Bienes Escasos:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Bienes Abundantes:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Según puedan o no ser trasladados:

Bienes Muebles:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Bienes Inmuebles:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Según la variación de la demanda respecto la variación del ingreso:

Bienes Normales:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Bienes Inferiores:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Según su disponibilidad de acceso o propiedad:

Bienes Privados:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Bienes Públicos:

_____	_____	_____
_____	_____	_____

Utilizando un diccionario o investigando encontrar la definición de los siguientes términos.

Sistema Capitalista:

Marxismo:

Régimen Socialista:

Plusvalía:

Consumo:

EL AHORRO

El ahorro de los hogares es la diferencia entre el ingreso disponible y el gasto de consumo, o entre el ingreso disponible ajustado y el consumo efectivo (definido como la suma del gasto de consumo más el valor de las transferencias sociales en especie. Uno de los papeles más importantes que cumple el ahorro en la economía es el de amortiguar los impactos que puedan tener sobre ella las grandes fluctuaciones del ingreso.

El ahorro tiene una influencia positiva en la economía nacional de los países, puesto que los depósitos de los ahorradores son los recursos que los bancos, y en general las instituciones financieras, ofrecen a través de sus créditos. Como es sabido, si el ahorro es escaso, disminuirán también los recursos disponibles para otorgar créditos a otras personas, lo que a su vez implica, generalmente, una reducción en el gasto y el debilitamiento de la economía.

TEORÍA DE LA UTILIDAD

Las escuelas sueca y austriaca aportan la teoría subjetiva del valor a mediados del siglo XIX. Esta corriente se contraponen a la teoría del valor trabajo basada en los costos de producción, misma que compartieron liberales, marxistas y en las tesis más recientes los keynesianos.

Se debe concebir el concepto de un bien como aquello que es útil, y es útil en razón de que nos beneficia puesto que satisface una necesidad.

Las tesis parten de concebir el valor como utilidad, la misma que se define como el grado en que un satisfactor puede saciar una necesidad, por lo que el valor es la apreciación subjetiva que el sujeto hace de las cualidades objetivas del objeto en función de la necesidades que éstas mitiguen en su búsqueda de saciedad, la misma que puede ser una necesidad muy elemental tales como las fisiológicas, como aquellas que Maslow trabaja en su famosa pirámide de necesidades.

A la utilidad se le considera ordinal cuando las preferencias llevan una ordenación lógica jerarquizadas entre ellas, de la forma de un silogismo:

Si A se prefiere a B y B se prefiere a C, por tanto A se prefiere a C.

No obstante en las preferencias humanas existe la llamada utilidad cardinal que establece la lógica no ordinal siguiente:

Si A se prefiere a B y B se prefiere a C, no obstante sucede que C se prefiere a A.

PRODUCCIÓN

La producción se ha interpretado como la acción misma de producir en masa artículos de consumo para cubrir diversas necesidades del ser humano. Esta interpretación hoy día es de poco alcance. Los productos varían; son tangibles como la mercancía y máquinas e intangibles como ciertas cualidades del esparcimiento y la información. Todos estos son producidos por: individuos, equipos, grupos y corporaciones, ya sea en cobertizos y locales improvisados, o bien en laboratorios y fábricas. Aunque puedan existir aparentes diferencias en cuanto a las materias primas, los procesos de obtención y los resultados finales tienen muchas semejanzas. En estas relaciones mutuas se basan todos los estudios de la producción que se llevan a cabo con el propósito de conservar los recursos naturales y aprovecharlos mejor.

El área de producción es sumamente importante dentro de la organización o empresa, ya que, se encarga de crear un bien o servicio a través de combinar factores necesarios para obviamente conseguir la satisfacción de la necesidad creada o existente.

Es importante mencionar que el área productiva no es únicamente un proceso de producción en sí, sino que es un parte integral del área y la acompañan varios elementos que son de igual importancia.

Estos elementos son:

1. El diseño de los productos.
2. El control de la calidad.
3. La organización de la producción.
4. La distribución del área de trabajo.
5. La seguridad Industrial.
6. El mantenimiento general.

FACTORES DE PRODUCCIÓN

La sociedad utiliza ciertos recursos para el proceso productivo. Estos se dividen en tres grupos:

- ✓ La Tierra,
- ✓ El Trabajo; y,
- ✓ El Capital.

A los cuales se les agrega un cuarto factor fundamental para la producción de bienes y servicios. Este es:

- ✓ La Capacidad Empresarial.

Un gran grupo de economistas consideran y señalan que los diversos tipos de producción requieren la presencia de los tres factores principales: la tierra y el trabajo son factores originales; y, el capital es considerado un factor derivado, ya que, procede de los anteriores.

La tierra representa los recursos del suelo y del subsuelo, este es un factor de producción inmóvil y limitado, lo cual provoca problemas de agotamiento). Por ejemplo: en los países productores de petróleo optan por una actitud condicionada ante los demás países consumidores, por el hecho de que este recurso es indefinido, es decir, no se sabe si se producirá o se limitará. En Ciencias Sociales se le conoce como un recurso no renovable.

El trabajo (segundo factor original de la producción) se presenta bajo formas muy diversas: trabajo manual y actividades administrativas, de investigación y de organización.

La remuneración del trabajo reviste dos formas: el salario y el beneficio. Este último remuneraba actividad de la empresa, en la que opera una combinación de factores de producción.

En economías más avanzadas, el progreso técnico (especialmente la automatización) ha provocado una evolución constante de las condiciones de trabajo.

El capital (factor derivado) ha condicionado el curso de la revolución industrial. El proceso de acumulación del capital ha facilitado el paso de la sociedad medieval a la economía moderna (cuya importancia la establece el factor capital resultante de la introducción de invenciones por parte de algunos fabricantes).

La corriente de innovaciones se expresa, ante todo, por el paso de la herramienta a la máquina.

El capital debe ser considerado bajo tres aspectos: técnico, financiero y jurídico. En el plano técnico, el capital es el conjunto de bienes que, en vez de ser consumidos directamente, sirven para aumentar la producción de otros bienes. En el plano financiero, el capital es la suma necesaria para la compra de factores originales de producción. En sentido jurídico, el capital está constituido por los derechos relativos a los bienes que representan los medios técnicos de producción.

En cambio, la capacidad empresarial es un factor de naturaleza cualitativa (puede considerarse como complementario) que significa el espíritu emprendedor del hombre que mueve, combina y anima los demás factores (tierra, trabajo y capital) con el fin de obtener lo máximo con lo mínimo. Paralelamente a este incremento de la tecnología y de la capacidad en aumento del hombre para realizar tareas nuevas y más complejas, se advierte un desarrollo de la masa de asalariados y una regresión de la cantidad de empresarios y de trabajadores autónomos (tanto en cifras relativas como absolutas).

EJERCICIO 02 (EN CLASE): a continuación deberá colocar el número (al lado) del concepto (lado izquierdo) correspondiente a cada término (lado derecho) que considere usted sea el correspondiente.

- | | | |
|---|--------------------|-----|
| 1. Amortigua los impactos que puedan tener sobre ella las grandes fluctuaciones del ingreso. | Ahorro. | () |
| 2. Aquello que es útil, y es útil en razón de que nos beneficia puesto que satisface una necesidad. | El Capital. | () |
| 3. Es el grado en que un satisfactor puede saciar una necesidad. | Tierra. | () |
| 4. Representa los recursos del suelo y del subsuelo, este es un factor de producción Tierra inmóvil y limitado, lo cual provoca problemas de agotamiento. | El Capital. | () |
| 5. Es el conjunto de bienes que, en vez de ser consumidos directamente, sirven para aumentar la producción de otros bienes. | Tierra. | () |
| 6. Está constituido por los derechos relativos a los bienes que representan los medios técnicos. | Valor de Utilidad. | () |

7. Factor que determina el espíritu emprendedor
Del hombre que mueve, combina y anima la tierra el
tabajo y capital con el fin de obtener lo máximo con
lo mínimo de producción.

Bien. ()

8. Son formas por medio de las cuales se remunera el trabajo.

Salario y Beneficio. ()

9. Se encarga de crear un bien o servicio para con
seguir la satisfacción una necesidad.

Área de Producción. ()

Capacidad Empresarial. ()

RECURSOS NATURALES

LA TIERRA Y SU CLASIFICACIÓN

Es la fuente de toda materia prima proveniente del suelo y del subsuelo.

La Tierra se considera como un sistema físico, de modo que todos sus fenómenos se investigan y descomponen en aspectos físicos y químicos para llegar a una mejor comprensión de su estructura, su exacta composición y evolución a lo largo de la historia.

La tierra puede ser clasificada en: *recursos renovables, no renovables y permanentes*.

Recurso natural: es cualquier forma de materia o energía que existe de modo natural y que puede ser utilizada por el ser humano.

Los recursos naturales pueden clasificarse por su durabilidad, dividiéndose en *renovables y no renovables*. Los primeros pueden ser explotados indefinidamente, mientras que los segundos son finitos y con tendencia inexorable al agotamiento.

Los recursos naturales son la tierra para el cultivo, espacio para residencias e industrias, depósitos minerales, agua, pesca y vida silvestre, bosques y otros bienes.

El carácter renovable de un recurso se puede establecer como: existen recursos renovables que son por definición inagotables a escala humana, como la energía solar, la eólica, o la energía de las mareas, estas aunque se utilicen de forma intensiva siempre estarán disponibles de modo espontáneo. La disponibilidad de este tipo de recursos depende de la capacidad que tengan para regenerarse.

Entre estos últimos se encuentran los recursos hidráulicos continentales, ya sean para consumo directo o para la producción de energía: los embalses sólo pueden almacenar una cantidad finita de agua que depende de las aportaciones naturales a la cuenca, que se renueva periódicamente, y que marca el ritmo de utilización máximo a que se puede llegar antes de agotar el recurso y tener que abandonar el uso hasta su recuperación. Por ejemplo, lo que sucede con los recursos madereros, ya que los bosques y plantaciones forestales, donde se encuentran los árboles que son materia prima para la construcción y para la elaboración de papel, no deben ser explotados a un ritmo que supere su capacidad de regeneración.

Recursos naturales renovables: estos incluyen la fauna y flora naturales de cualquier tipo, ya que todos aquellos pueden volver a surgir generalmente. El propio suelo puede considerarse un recurso renovable, aunque cuando está muy dañado es difícil de recuperar debido a la lentitud de su proceso de formación.

Así se pueden utilizar recursos naturales para producir otros recursos los cuales se utilizan en la producción de bienes y servicios para el consumidor.

Fauna: conjunto de especies animales que habitan en una región geográfica, que son propias de un periodo

geológico o que se pueden encontrar en un ecosistema determinado. La Zoogeografía se ocupa de la distribución espacial de los animales. Ésta depende tanto de factores abióticos como de factores bióticos.⁵

Flora: conjunto de especies vegetales que se pueden encontrar en una región geográfica, que son propias de un periodo geológico o que habitan en un ecosistema determinado. La geobotánica o fitogeografía se ocupa del estudio de la distribución geográfica de las especies vegetales; el estudio fitogeográfico referido a la sistemática de las formaciones vegetales se conoce como florística.⁵

Recursos no renovables: son los que no pueden reponerse o que sólo pueden reponerse a lo largo de periodos de tiempo extremadamente largos. Estos recursos incluyen los combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas natural) y las menas metálicas y de otros tipos. Los recursos naturales no renovables son los recursos mineros, entre los que se puede contar también a los combustibles fósiles (el carbón o el petróleo). Existen, en la corteza terrestre, cantidades finitas de estos materiales que pueden ser aprovechados por el ser humano; esta disponibilidad limitada implica la necesidad de buscar sistemas de reciclado de materiales, de ahorro y alternativas a su uso (especialmente en el caso de los combustibles, que no pueden ser reciclados) que no comprometan el desarrollo y la calidad de vida de las sociedades humanas.

Recursos naturales permanentes: son aquellos que como su nombre lo dice permanecen en la naturaleza, como por ejemplo: la sal, el agua y el aire. Se llaman permanentes a aquellos recursos en los cuales el aprovechamiento es desproporcionadamente pequeño frente a la magnitud del recurso.

VALOR DE LA TIERRA

El pago al factor tierra **es la renta**, porque al crear bienes o suministrar servicios la empresa o factor económico retribuye rentas en diversas formas.

El estudio de la "renta de la tierra", desde Adam Smith y David Ricardo, hasta Carlos Marx, a pesar de que sus conclusiones no sean exactamente iguales, los tres hacen referencia en todos los casos a la presencia del "terrateniente", dueño de la tierra por herencia feudal o propiedad originaria, que recibía un monto del ingreso por facilitar la disposición de ese bien para la producción aplicando en él el trabajo y la tecnología necesarias para la producción, esta última ínfima en relación a la requerida en la explotación agropecuaria moderna. Al precio final de la producción, entonces, se deduce el costo del trabajo, de la tecnología y de la ganancia capitalista, le quedaría un "excedente", que recibiría el terrateniente como compensación por el uso de una propiedad privada, normalmente preexistente y no adquirida según las reglas de mercado, no incorporadas a la cuenta del "capital" y por consecuencia, no sujeto al mecanismo capitalista la de tasa de interés- para la puesta en marcha de un emprendimiento productivo.

El valor de esa renta difiere para los distintos autores. Para Adam Smith, estaba determinada por la porción de la rentabilidad que debía entregarse al terrateniente como condición de su disponibilidad. En cambio, David Ricardo hace cuestionamientos a este concepto, sosteniendo que se confundía con el alquiler del bien y proponía un método basado en el diferente nivel de productividad de los diferentes tipos de suelo. En su razonamiento, el precio de producción agropecuario estaba fijado por el costo de producción más la ganancia de un producto generado en las tierras menos productivas, y la diferencia de ganancia entre este precio (al cual correspondía un determinado mayor nivel de costos) y el surgido de las tierras más productivas era la "renta" abonada al terrateniente. De tal razonamiento se deduce que la renta no existiría siempre, ya que en el supuesto de un territorio con igual productividad, ese diferencial no existiría.

Marx, en un análisis que diferenciaba entre renta "absoluta" y renta "diferencial", y a su vez subdividía a ésta en "clase 1" y "clase 2", sintetizaba su concepto en la afirmación de que "renta es todo aquello que se le paga al terrateniente por explotar su tierra". No existiría sólo en el caso de la propiedad colectiva de la tierra, o sea, de su libre disposición por cualquiera y se fundaba en el carácter "limitado" de la tierra, a diferencia de los bienes de producción "producidos".

En términos de una economía de propiedad privada, la renta se convierte según su concepto en el equivalente de cierta ganancia extraordinaria en una sociedad colectivizada. En esta concepción intervienen la demanda (que fija el precio) y con la oferta (que determina el costo de producción).

LEY DE RENDIMIENTOS CRECIENTES

El costo total de producción se compone de costos originarios y complementarios o gastos generales. Si una fábrica funciona utilizando una fracción pequeña de su capacidad, los gastos se reparten sobre una producción reducida, y

el costo total promedio por unidad es elevado. Cuando aumente la escala de producción el costo unitario del rendimiento es menor que el costo total promedio por unidad del rendimiento original.

En el momento que se habla de *rendimiento* o de la *producción normal* se refiere al rendimiento que se llega a obtener en una producción, y, cuando se habla de *costo normal de la producción* se refiere al costo total promedio por unidad del rendimiento normal. Cuando un aumento en la producción de un artículo, o bien, un servicio, es acompañado de un descenso en el costo unitario se dice que actúa la Ley del Rendimiento Creciente o Costo Decreciente.

El costo normal se reduce si aumenta la producción normal, el costo normal debe entenderse como el costo total promedio por unidad de la producción normal, ya que la Ley dice que el costo total promedio por unidad de "x" + "y" unidades adicionales es aún más bajo que el costo promedio de producción de "x" + "y" unidades.

Se considera esta Ley como concepción estática, y excluye nuevas invenciones y métodos de organización mejorados. Se basa en la comparación de costos normales a escalas distintas de producción, con elementos y dispositivos conocidos.

El costo promedio se reduce cuando la escala de operación se amplía, no porque se descubran nuevos métodos, sino porque los métodos ya conocidos son más económicos en ciertas escalas que otros en distintas escalas y porque un determinado método puede ser más económico en una escala que en otra. Esto significa que se puede producir a un costo normal más bajo con un determinado gasto de mano de obra y capital, que en un momento producto "x" unidades, puede producir ahora "x" + "y" unidades, siendo que la comparación se hace estrictamente entre los costos normales, a la misma escala de producción, con los métodos viejos y los nuevos. En la actualidad reconoce que toda actividad económica atraviesa primero una fase de rendimientos crecientes y de costos decrecientes para alcanzar un óptimo a partir del cual se registra una menor eficacia de las unidades adicionales de factor de producción.

Este tipo de movimiento se produce más en la agricultura que en la industria, ya que la reproducción de factores productivos no está totalmente dominada por el hombre.

CULTIVO EXTENSIVO Y CULTIVO INTENSIVO

Cultivo Extensivo: en éstos la utilización de agroquímicos en general, y herbicidas en especial es muy baja, se deja tierras en barbecho, por lo que el rendimiento por hectárea no es muy alto. Generalmente aun cuando no exclusivamente este tipo de cultivos es común en los latifundios.

La agricultura extensiva o explotación agropecuaria extensiva es un sistema de producción agrícola que no maximiza la productividad a corto plazo del suelo con la utilización de productos químicos, el riego o los drenajes, sino más bien, haciendo uso de los recursos naturales presentes en el lugar. Por lo general está localizada sobre grandes terrenos, en regiones con baja densidad de población y se caracteriza por unos rendimientos por hectárea relativamente bajos pero que en conjunto resultan aceptables por ejemplo: los campos de trigo en Argentina, EE.UU., Canadá, etc. Y un mayor número de empleos por cantidad producida, con ingresos muy bajos, especialmente en los países pobres.

En general, existen diversas formas de agricultura extensiva:

- ✓ Una forma tradicional se encuentran en los países del Tercer Mundo, que utilizan limitados recursos técnicos y una mano de obra relativamente elevada, dado el bajo nivel de maquinaria agrícola utilizada. Su tipo extremo es la agricultura itinerante, siendo común en África y Sudamérica.
- ✓ Una moderna, altamente mecanizada e industrializada específica de los países "nuevos" que disponen de grandes extensiones, especialmente en América del Norte o en Asia Central, pero frecuentemente con una mano de obra limitada.
- ✓ Una agricultura que procura la protección o restauración de la biodiversidad (con o sin medidas agroambientales) y busca a este particular, limitar la eutrofización del suelo y el agua.

Las reformas agrarias han incidido en intensificar los sistemas agrícolas, a veces con efectos adversos (degradación de los suelos, salinización, agotamiento de las aguas subterráneas, dependencia agrícola de importación de petróleo o de soja, trigo, entre otros.).

Cultivo Intensivo: son aquellos que prescinden de los barbechos y, mediante abonos y sistema de riegos, hacen que la tierra produzca mayor número de cosechas sin los descansos normales.

La agricultura intensiva consiste en un sistema de producción agrícola que hace un uso intensivo de los medios de producción es decir la siembra. Por tal razón, se puede hablar de agricultura intensiva en mano de obra, en insumos y en capitalización. También se puede hablar de la agricultura intensiva en medios ecológicos, como el método del "bancal profundo". Este método no es perjudicial para el medio ambiente y es conocido como "agricultura intensiva", pero por costosa mecanización es utilizado en pequeños huertos de tipo familiar o escolares. En este tipo de agricultura se producen cantidades inmensas en reducidos espacios, de un solo tipo de producto. Es utilizada en todos los suburbios de las áreas metropolitanas del mundo, pues con estos cultivos se pretende alimentar a la región metropolitana.

Se requiere fuerte uso de energía solar y de combustibles como petróleo y derivados; se aplican productos químicos como los fertilizantes tratados o los plaguicidas.

RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA TIERRA

En el XIX se produce la transformación del régimen de propiedad agraria y de la redistribución de la principal fuente de poder, este proceso afectó a toda Europa y está en el origen de las economías y sociedades modernas. Repartición de las tierras de la Iglesia: Inglaterra, Francia, Bélgica, Suecia y Países Bajos.

Desde 1750 se produjo un gran crecimiento demográfico y una mayor demanda de alimentos que originó un aumento en los arrendamientos, una subida en los precios de la tierra y una subida en los precios de los productos agrícolas, a la vez disminuyó el coste de la mano de obra -> empobrecimiento de la población campesina (descenso de salarios), aumento de las rentas de la tierra y una demanda creciente de tierra.

Los cambios de propiedad y de coyuntura económica impulsan un incremento del cultivo y la producción agraria (nuevas roturaciones, nuevas técnicas de cultivo, aumento de productividad).

Las agriculturas europeas consiguen alimentar una población creciente, producir para la industria, demandar productos industriales y formar capitales para invertir en la industria. España se sumó con atraso a este proceso: fuera del comercio mundial, sin una unidad económica ni un mercado único se mantuvo el poder de los estamentos tradicionales y no apareció la clase industrial y comercial, permitiendo la mayor fuerza de la sociedad estamental y de las instituciones del Antiguo Régimen.

La desamortización tanto civil como eclesiástica tiene su origen en las postrimerías del Antiguo Régimen, la llegada de los liberales al poder le dio un nuevo impulso, a pesar de la restauración nunca se paralizó por completo.

La **Iglesia Católica** poseía un inmenso patrimonio de tierras cultivables, ya que durante siglos había ido acumulándolas, a través de varias vías, especialmente por donaciones de reyes, nobles y particulares. La enajenación de estas propiedades estaba expresamente prohibida por varias disposiciones del derecho canónico y por la voluntad manifestada por los fundadores cuando se trataba de bienes vinculados a obras pías que administraba el clero.

En la **Baja Edad Media** surgió la institución del mayorazgo, por la que se permitía a un particular, generalmente de la nobleza, reservar para el heredero, el mayor, de ahí el nombre, una parte sustancial de su herencia. Los bienes amovidos no se podían vender ni donar, y solamente se podían embargar con permiso real. Este fue el mecanismo que permitió a la nobleza atesorar un inmenso patrimonio, ya que estas herencias quedaban protegidas de embargos por deudas, de malas administraciones de herederos derrochadores o poco escrupulosos, y de repartos de herencias. No debemos olvidar, además, que tanto la nobleza como el clero podían ejercer en muchas de sus propiedades el señorío jurisdiccional, es decir, las funciones de justicia y administración.

Los Concejos municipales eran propietarios de tierras bajo dos formas. Por un lado, estarían los denominados bienes comunales, generalmente prados o bosques, que se dedicaban para el aprovechamiento común de los vecinos. Por otro lado, se encontrarían los bienes de propios. En este caso, solían ser tierras de labor que se cedían a particulares para su explotación a cambio del pago de una renta destinada a la hacienda del Concejo. Aunque es difícil saber exactamente el porcentaje de tierras vinculadas, se calcula que podía ser algo más del 70% del total en el siglo XVIII.

La Iglesia y la nobleza explotaban directamente nada más que una pequeña parte de sus propiedades, porque la mayoría de ellas eran arrendadas a campesinos, a cambio del pago de una renta por un plazo limitado. La situación de los arrendatarios no era muy buena, ya que, además del pago de la renta de la tierra tenían que pagar el diezmo a la Iglesia y los impuestos correspondientes al rey. El pago de las rentas e impuestos no les dejaba a los campesinos margen para invertir ni en los años de buenas cosechas pero, además, el hecho de que, cada cierto

tiempo, debían renegociar el contrato de arriendo, al no ser propietarios de las tierras que explotaban, no estimulaba precisamente para invertir e introducir mejoras en la tierra. Estos dos factores fueron decisivos para que no aumentase la producción y los rendimientos agrícolas fueran muy bajos, generándose de forma periódica, crisis de subsistencias.

EJERCICIO 03 (EN CLASE): a continuación debe colocar el término correspondiente a cada uno de los enunciados expuesto para complementar.

1. Es la fuente de toda materia prima proveniente del suelo y del subsuelo: _____.
2. La tierra se clasifica en: _____ y _____.
3. Recurso que puede ser materia o energía que existe de modo natural: _____.
4. Los recursos renovables pueden ser clasificados por su: _____.
5. Tres recursos renovables pueden ser: _____, _____ y _____.
6. Conjunto de especies animales que habitan en una región determinada geográfica y se pueden encontrar en ese ecosistema determinado: _____.
7. Se ocupa del estudio acerca de la distribución geográfica de las especies vegetales: _____.
8. Se ocupa del estudio del sistema de formaciones vegetales: _____.
9. Son los recursos que no pueden reponerse en largos períodos de tiempo: _____.
10. Son ejemplos de recursos permanentes: _____ y _____.
11. Consiste en el pago al factor tierra: _____.
12. Es la ley que actúa cuando el aumento de producción se acompaña del disenso del costo unitario de ese mismo producto: _____.
13. Siglo en que se produce la transformación del régimen de propiedad agraria: _____.
14. Es un sistema de producción agrícola que no maximiza la productividad a corto plazo del suelo con la utilización de productos químicos, el riego o los drenajes, sino más bien, haciendo uso de los recursos naturales presentes en el lugar: _____.
15. Es el tipo de agricultura en donde se producen cantidades inmensas en reducidos espacios, de un solo tipo de producto: _____.

EL TRABAJO

En términos de economía el *trabajo* representa el esfuerzo que es realizado para asegurar determinado beneficio o remuneración de ámbito económico. Este corresponde a uno de los factores de producción, siendo los otros la tierra (o recursos naturales), el capital, y la capacidad empresarial. Es el desgaste físico o mental del ser humano para transformar materia prima para sus propias necesidades.

En la industria, el trabajo tiene una gran variedad de funciones, que se pueden clasificar de la siguiente manera: producción de materias primas, como en la minería y en la agricultura; producción en el sentido amplio del término, o transformación de materias primas en objetos útiles para satisfacer las necesidades humanas; distribución, o transporte de los objetos útiles de un lugar a otro, en función de las necesidades humanas; las operaciones relacionadas con la gestión de la producción, como la contabilidad y el trabajo de oficina; y los servicios, como los que producen los médicos o los profesores.

Muchos economistas diferencian entre *trabajo productivo* y *trabajo improductivo*. El trabajo productivo consiste en aquellos tipos de manipulaciones que producen utilidad mediante objetos. El trabajo improductivo, como el que desempeña un músico, es útil pero no incrementa la riqueza material de la comunidad.

DIVISIÓN DEL TRABAJO

El trabajo se divide en dos: *el trabajo natural* y *el trabajo social*.

1. El **trabajo social**: es toda aquella persona que encuentra trabajo de acuerdo a sus aptitudes y habilidades en una rama empresarial.
2. El **trabajo natural**: es aquella actividad que se determina según sus aspectos biológicos y fuerza que tenga cada quien para ejercer una actividad.

SALARIO

El pago al factor trabajo es **el salario**, o sea, el precio que se paga por el alquiler de la fuerza de trabajo. El salario tiene dos formas de expresarse: **el salario nominal** que representa la suma en dinero que se paga al trabajador por su esfuerzo; y **el salario real** que indica la cantidad de satisfactores que pueden comprar el trabajo con el dinero que gana.

Otra definición: es la retribución que debe pagar el patrón por el trabajo, se deduce que incluye todas las prestaciones que el patrón promete dar al trabajador; por ejemplo: cuota fija o salario base, que es lo que por el trabajo se va a percibir durante la jornada de trabajo; a su vez la cantidad se divide entre los treinta días según sea el caso para determinar cuánto es lo que te pagan diariamente.

El salario interesa más por el carácter remunerativo que tenga que por la forma, métodos lugares o prestaciones que formen parte del mismo.

El derecho a la retribución económica en la actualidad representa un carácter particular con apoyo en el principio de la reciprocidad, de la obligación correlativa del empleador y de las necesidades de los trabajadores: el gasto alimentario, la vivienda, la educación de los hijos, el vestido, entre otros gastos...

SALARIO REAL Y SALARIO NOMINAL

El Salario Real.

Este tipo de salario el cual se expresa en medios de vida y servicios a disposición del trabajador. Este indica qué cantidad de artículos de consumo y de servicios puede adquirir (comprar) un trabajador con su salario nominal (dinero).

El Salario Nominal.

El salario nominal, en cambio, es el que representa el volumen de dinero asignado según el cargo que ocupa el trabajador dentro de la organización. Si el salario nominal no se actualiza de forma periódica y existe un periodo de inflación, el poder de compra del trabajador se reduce (recibe el mismo nivel de ingresos pero le alcanza para comprar menos productos).

DESIGUALDAD DE SALARIOS

Es importante mencionar que al existir una globalización sin alguna regulación y por ende se provoquen acumulaciones desorbitadas de dinero, las condiciones de escasez aumentan. En el ámbito laboral a nivel mundial se sufren momentos difíciles lo que genera problemática social por los salarios alrededor del mundo. El crecimiento de los salarios es bajo en la mayoría de los países. El empleo asalariado representa aproximadamente la mitad del empleo total, y esta proporción está creciendo en casi todos los países. Según la OIT, durante el período comprendido entre 2001 y 2007 los salarios medios reales crecieron en un 1,9% al año o menos en la mitad de todos los países analizados. No obstante, hay grandes divergencias regionales.

Las desigualdades salariales continúan aumentando. Desde 1995, la desigualdad entre los salarios más altos y los más bajos ha aumentado en más de dos tercios de los países. En lo que se refiere a los países industrializados figuran entre los países donde la diferencia entre los salarios más altos y más bajos ha aumentado con mayor rapidez. En otras regiones, la desigualdad ha crecido también de forma considerable.

La diferencia de remuneración entre hombres y mujeres es elevada y se está reduciendo con mucha lentitud. En la mayoría de los países, los salarios de las mujeres representan por término medio entre el 70% y el 90% del de los hombres, pero no es extraño encontrar coeficientes mucho más bajos en otros lugares del mundo.

ORGANIZACIÓN Y LEGISLACIÓN LABORAL

A través de la existencia del hombre, este ha idealizado formas para solucionar sus problemas de organización de trabajo y producción. Esas formas sean por tradición, por temor del "mando centralizado" o simplemente por la libertad de mercado.

La libertad de mercado es un principio ideado por los clásicos como: Adam Smith y David Ricardo. Ellos, a través de sus ideales de *libre cambio* y la teoría de *la mano invisible*, sentarían las bases para lo que después sería conocido como el capitalismo. Durante el proceso de civilización podemos observar que el hombre ha sido trasladado del salvajismo, al barbarismo, luego surge el esclavismo y después es ubicado en el sistema del feudalismo, hasta llegar al modo de organización actual. Siendo en la mayoría de sistemas el capitalismo. Cada uno de los estados de organización del hombre anteriores, radica en un sistema de creencias, que a sus ves se basa en los niveles de pensamiento del hombre y de la cosmovisión que este tiene (como entiende su entorno y como lo explica) la cual se basa en su ética (que respeta y que no respeta) y el grado de verdad que conoce (la cual se ve reflejada en las fuerzas productivas).

En el capitalismo las bases ideológicas como filosóficas son el egoísmo y de la propiedad privada fue la principal contribución de los filósofos políticos de la era del mercantilismo a los intereses del capitalismo naciente.

En su época John Locke sostenía:

Es el trabajo el que, finalmente, legitima la propiedad privada, pues todo lo que el hombre ha extraído de la naturaleza mediante su esfuerzo e industria le pertenece, y es mediante su trabajo como hace de una cosa cualquiera, su bien particular y la distingue de lo que es común a todos.

En el campo económico Locke se refería al trabajo como un factor, por medio del cual, se puede producir riqueza, mientras que en lo jurídico el trabajo sería un generador de propiedad.

El trabajo tendría sentido como la actividad mediante la cual el hombre acrecienta sus posesiones y con ello, su ser mismo.

La organización laboral se da por medio de los sindicatos. Estos como organismos que agrupa a personas o miembros de diferentes profesiones y que constituyen una asociación cuya finalidad principal es defender los intereses de sus afiliados. La organización sindical constituye un derecho inviolable de los trabajadores y patronos. Entre otras definiciones se puede decir el sindicato es una asociación de trabajadores que se constituye para proteger sus intereses. Su propósito fundamental es de mejorar el nivel de vida de los trabajadores y desarrollar una fuerza solidaria, para aumentar su poder con fines de negociación colectiva frente a los patronos.

El objeto en sí del sindicato es el estudio, defensa, desarrollo y protección de los intereses profesionales o generales de los trabajadores y de la producción, según se trate de sindicatos de trabajadores o de patronos y el mejoramiento social, económico y moral y la defensa de los derechos individuales de sus asociados.

TEORÍA SOBRE SALARIOS

En su mayoría las teorías relacionadas con el tema "salario" dan a conocer un factor concreto y determinante al mismo.

La primera teoría sobre los salarios es "la doctrina del salario justo" expuesta por el filósofo italiano Santo Tomás de Aquino. En ella podemos resaltar la importancia de las consideraciones de orden moral y la influencia de la costumbre. Según él el salario justo era aquel que permitía al receptor una vida adecuada a su posición social.

La teoría de Santo Tomás es una visión normativa, es decir, marca cuál debe ser el nivel salarial, y no una visión positiva que se define por reflejar el valor real de los salarios.

Surge otra teoría (primera exposición moderna de lo que es salario), la del Nivel de Subsistencia. Esta consiste en que el salario se determina por el consumo necesario para que la clase trabajadora pudiese subsistir. El pensamiento surge del mercantilismo, siendo desarrollado por Adam Smith y David Ricardo. Este último defendía la idea que los salarios se determinaban partiendo del coste de subsistencia y procreación de los trabajadores y aparte los sueldos no deberían de ser diferentes a dicho coste de vida. En caso los salarios eran pagados por debajo del coste de vida estimado, la clase trabajadora no podría reproducirse. En caso contrario el coste era superado, la clase trabajadora

se reproduciría por encima de las necesidades de mano de obra por lo que se produciría un exceso que reduciría los salarios hasta niveles de subsistencia debido a la competencia de los trabajadores por obtener un puesto de trabajo.

Se ha comprobado que los supuestos de los que parte la teoría del salario de subsistencia se equivocan, ya que, en países industrializados la producción de alimentos y bienes de consumo se ha incrementado desde finalizar el Siglo XIX aún mayor que su población, y los salarios por consecuencia han crecido sobre los niveles de subsistencia.

La teoría de los salarios de Karl Marx es una variante de la teoría ricardiana.

Marx sostenía que en un sistema capitalista la fuerza laboral rara vez percibe una remuneración superior a la del nivel de subsistencia. Según Marx, los capitalistas se apropiaban de la plusvalía generada sobre el valor del producto final por la fuerza productiva de los trabajadores, incrementando los beneficios. Al igual que ocurre en la teoría de Ricardo, el tiempo ha refutado en gran medida la visión de Marx.

Cuando se demostró la invalidez de la teoría del salario de subsistencia se empezó a prestar mayor atención a la demanda de trabajo como principal determinante del nivel de salarios.

Los aumentos salariales de algunos trabajadores se traducirán en disminuciones salariales de otros. Sólo se podrá aumentar el salario medio aumentando el fondo de salarios.

Los economistas que respaldaban la teoría se equivocaban al suponer que los salarios se llegan a satisfacer de las acumulaciones de capital efectuadas con anterioridad. Aún más los salarios se pagan partiendo de los ingresos percibidos por la producción actual. Así también aumentos salariales, al incrementar la capacidad adquisitiva, pueden provocar aumentos en la producción y generar un mayor fondo de salarios, en especial si existen recursos.

La teoría del fondo de salarios fue sustituida por la teoría de la productividad marginal, que intenta en esencia determinar la influencia de la oferta y demanda de trabajo. Los defensores de esta teoría, desarrollada sobre todo por el economista estadounidense John Bates Clark, sostenían que los salarios tienden a estabilizarse en torno a un punto de equilibrio donde el empresario obtiene beneficios al contratar al último trabajador que busca empleo a ese nivel de sueldos; este sería el trabajador marginal. Puesto que, debido a la ley de los rendimientos decrecientes, el valor que aporta cada trabajador adicional es menor que el aportado por el anterior, el crecimiento de la oferta de trabajo disminuye el nivel salarial.

Si los salarios aumentasen por encima del nivel de pleno empleo, una parte de la fuerza laboral quedaría desempleada; si los salarios disminuyesen, la competencia entre los empresarios para contratar a nuevos trabajadores provocaría que los sueldos volvieran a aumentar.

TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD

Sabiendo que la producción no es más que el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir para consumirlos y satisfacer sus necesidades. El proceso de producción se lleva a cabo en las empresas, las cuales se encuentran integradas en ramas productivas y a su vez éstas en sectores económicos.

Las empresas utilizan recursos productivos para realizar el proceso de producción, estos recursos son considerados insumos que se transforman, con el objeto de producir bienes y servicios:

La teoría de la producción, por medio de la función de producción, nos permite analizar las diversas formas en que los empresarios pueden combinar sus recursos o insumos para producir bienes o servicios, de tal forma que le resulte económicamente conveniente. El proceso de producción se puede expresar técnicamente en una *función de producción*, la cual es la relación que media entre la cantidad máxima de producción que se puede obtener con la cantidad de recursos o factores utilizados por la empresa en un tiempo determinado.

Otras definiciones de la función de producción son:

- ✓ Relación que existe entre los insumos y el producto total en un proceso productivo.
- ✓ Función que expresa la cantidad de producción (Q) que obtiene una empresa con una determinada combinación de factores: trabajo (T) y capital (C). $Q = f(T, C)$.

Si la función de producción relaciona cantidades de producción y cantidades de insumos, entonces se puede expresar en forma matemática:

$$A = f(a, b, c, \dots)$$

donde: A = volumen total de producción, f = función de ..., a, b, c = insumos o factores productivos utilizados.
Otra forma muy generalizada de presentar la función de producción es:

$$Q=f(C,T)$$

donde: Q= volumen total de producción, f = función de .., C= el conjunto de bienes y servicios considerados capital, T= el conjunto de servicios que se considera trabajo.

Si la cantidad producida se encuentra en función de la cantidad de insumos utilizada, entonces la misma puede modificarse, cambiando la cantidad de un recurso y manteniendo constantes la de los demás.

Por ejemplo si se utiliza el factor trabajo como recurso variable y al capital como recurso constante, entonces la función de producción se escribe así:

$$Q=f(T,C) \text{ donde } C \text{ es constante.}$$

De esta manera, a medida que se agregan unidades del factor trabajo, el capital permanece constante, aunque la producción total aumenta hasta alcanzar un máximo, a partir del cual disminuirá si se continúan agregando unidades de trabajo y se mantiene constante el capital.

Por ejemplo:

En una producción agrícola de granos de frijol en la cual aumentan poco a poco las unidades del factor trabajo y manteniéndose constante el capital. A continuación se muestra la tabla y gráfica que indica si se aumenta el factor variable-trabajo manteniendo constante el capital, la producción de grano aumenta hasta el séptimo trabajador, pero al agregar un octavo trabajador la producción ahora descende hasta los 360 kg que se tenían con los siete trabajadores iniciales.

Función de producción con un factor variable (el trabajo) y otro constante (el capital).

Trabajadores por año.	Producto total (kg de grano por año).
1	60
2	120
3	210
4	265
5	325
6	360
7	380
8	360

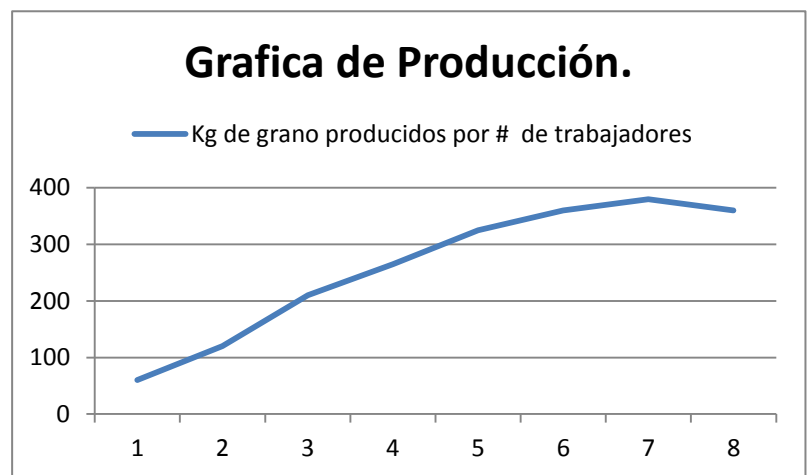
Tomando en cuenta los datos, es evidente que el empresario debe evitar por todos los medios no llegar hasta el octavo trabajador porque su producción total es igual que si tuviera seis trabajadores, la producción media es la más baja y la producción marginal es negativa.

Debido a que se relacionan niveles de producción con cantidades de insumos en un periodo determinado, es necesario precisar el corto y el largo plazo.

Corto Plazo: es un periodo en el cual los empresarios no pueden modificar por lo menos un recurso productivo, resultaría muy caro o materialmente imposible.

Largo Plazo: es un periodo en el cual los empresarios pueden modificar (si lo desean) todos los insumos.

En sí, la productividad actualmente, ya que, se considera que el mejoramiento de la misma es el motor que se encuentra detrás del progreso económico y de las utilidades de una sociedad.



La productividad también es esencial para incrementar los salarios y el ingreso personal. Un país que no mejora su productividad pronto reducirá su estándar de vida. En términos cuantitativos, la producción es la cantidad de productos que se produjeron, mientras que la productividad es la razón entre la cantidad producida y los insumos utilizados.

$$Productividad = \frac{Producción}{Insumos} = \frac{Resultados Logrados}{Recursos Empleados}$$

En esencia, la productividad implica la mejora del proceso productivo. La misma aumenta en el momento que:

- ✓ Existe una reducción de los insumos mientras las salidas permanecen constante.
- ✓ Existe un incremento de las salidas, mientras los insumos permanecen constantes.

Por ejemplo:

En una empresa fabricante de microondas produce 15,000 unidades empleando a 75 personas, las cuales laboran 8 horas diarias en un plazo de 25 días.

Entonces:

Producción: 15,000 microondas

Recursos empleados:

Trabajadores = 75
Horas de trabajo = 8
Días = 25

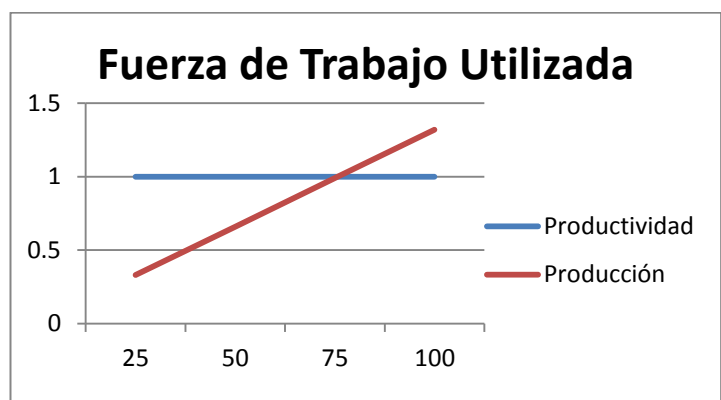
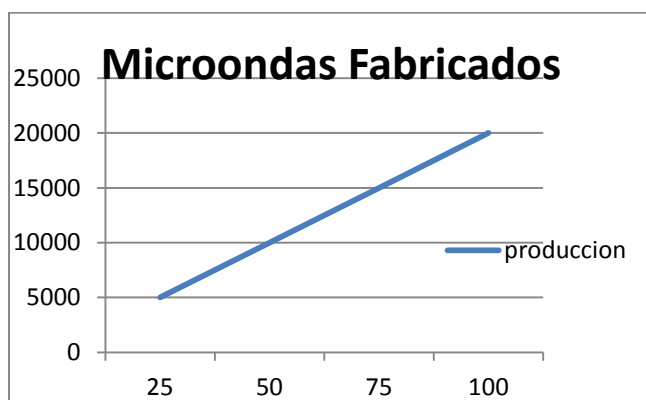
$$Productividad = \frac{15,000}{75 \times 8 \times 25}$$

La productividad = 1 microondas por hombre en horas.

Ahora, supongamos un incremento en la productividad de la empresa a 20,000 microondas contando con 25 trabajadores más.

$$Productividad = \frac{20,000}{100 \times 8 \times 25}$$

Productividad 1 microondas hombre-hora.



De lo anterior la producción de microondas aumento un poco más del 30% pero la productividad del trabajo no aumento, del ejemplo anterior se puede observar también que puede haber casos en los cuales la productividad de la mano de obra disminuya aun cuando la producción aumente; o en los que la productividad de la mano de obra aumenta junto con la producción. Es decir, un aumento en la producción no necesariamente significa un aumento en la productividad. Si el 33.33% se acumularía en la Producción se puede observar que la misma va en aumento pero la Productividad se mantiene en que 1 microondas producido en aunque aumento la fuerza de trabajo, empleando el mismo tiempo de horas trabajadas en el mismo espacio de días trabajados.

TIPOS DE PRODUCTIVIDAD

La productividad se puede englobar en tres etapas básicas:

a) Productividad parcial.

Es la razón entre la cantidad producida y un solo tipo de insumo.

$$Productividad = \frac{P.I.B.}{mano\ de\ obra}$$

$$Productividad = \frac{P.I.B.}{Capital}$$

$$Productividad = \frac{Ventas}{Pagos}$$

b) Productividad de factor total.

Es la razón entre la productividad neta o valor añadido y la suma asociada de los: insumos, mano de obra y capital.

$$Productividad = \frac{P.I.B.}{mano\ de\ obra + capital}$$

c) Productividad total.

Es la relación entre la producción total y la suma de todos los factores de insumo. Así la medida de productividad total., refleja el importe conjunto de todos los insumos al fabricar los productos. En todas las definiciones anteriores, tanto la producción como los insumos se expresan en términos reales o físicos, convirtiéndolos en pesos constantes (o cualquier otra moneda) de un periodo de referencia.

Ejemplo:

Considérese la compañía X, a continuación se dan datos sobre los productos que se fabricaron y los insumos que se consumieron en un periodo de tiempo específico.

Producción = Q 1,000.00
 Mano de obra = Q 300.00
 Materiales = Q 200.00
 Insumo de capital = Q 300.00
 Energía Q 100.00
 Otros gastos Q 50.00

PRODUCTIVIDADES PARCIALES Y TOTALES

$$Productividad\ Materiales = \frac{Producción}{Insumos\ Materiales} = \frac{Q\ 1,000.00}{Q\ 200.00} = 5.0$$

$$Productividad\ Capital = \frac{Producción}{Insumo\ Capital} = \frac{Q\ 1,000.00}{Q\ 300.00} = 3.33$$

$$Productividad\ Energía = \frac{Producción}{Insumo\ Energía} = \frac{Q\ 1,000.00}{Q\ 100.00} = 10.0$$

$$Productividad\ Otros\ Gastos = \frac{Producción}{Otros\ Gastos} = \frac{Q\ 1,000.00}{Q\ 50.00} = 20.00$$

$$Productividad\ Factor\ Total = \frac{Q\ 1,000.00}{Q\ 600.00} = 1.66$$

$$Productividad\ Total = \frac{Q\ 1,000.00}{Q\ 950.00} = 1.05$$

EJERCICIO 04 (en clase): en la siguiente tabla presenta el PIB real de una empresa hipotética, junto con los valores de las entradas de mano de obra y capital, calcula:

- a) La productividad del factor total
- b) la productividad parcial de la mano de obra y capital para los años.

	1	2	3
P.I.B.	800	840	900
Mano de Obra	500	560	600
Capital	200	210	220

Ejercicio 05 (CUESTIONARIO): responde las siguientes preguntas (como prueba corta de lo visto en clase). Tu catedrático(a) indicará el tiempo que debes llevarte en responder y en qué momento debes entregar la hoja que utilices.

1. ¿Qué es el trabajo en economía?
2. ¿Cuáles son las funciones del trabajo dentro de la industria?
3. ¿En qué consiste el trabajo productivo?
4. ¿En qué consiste el trabajo improductivo?
5. ¿Qué es el trabajo social?
6. ¿Qué es el trabajo natural?
7. ¿Cómo se obtiene el salario nominal?
8. ¿Cómo se obtiene el salario real?
9. ¿En qué consiste el largo plazo en la producción?
10. ¿En qué consiste el corto plazo en la producción?

Ejercicio 06 (EN CASA): resuelva los siguientes problemas de productividad y encontrar únicamente los valores que se le piden.

1. La Pastelería "La Mejor" fabrica pasteles fríos de fresas con crema, los cuales son vendidos a sus sucursales. El jefe de la pastelería y 4 empleados trabajan 14 horas diarias para producir 200 pasteles diarios. Trabajan 20 días al mes.

Responde:

- 1.1 ¿Cuál es su productividad?
- 1.2 Encuentre la productividad si incrementan la producción a 225 pasteles diarios incluyendo 3 personas más a la elaboración. Determine la producción y la productividad y compare ambas.
- 1.3 ¿Cuál ha sido la variación porcentual de la productividad?

2. Don Pepe S. A. se caracteriza en el mercado de mercería como el haz de la prenda por sus productos sumamente apreciados por la clientela la cual llama a sus prendas simplemente "prenda pepe". Trata de preservar su imagen a través de una producción de calidad invariable. Sin embargo, en un lote de 2900 prendas, producido esta semana, se encontraron 410 unidades que fueron calificadas de segunda calidad, razón por la cual se venderán con la marca "Janes" a un precio inferior en un 60% con relación a las "prenda pepe". Durante dicha producción laboraron 105 trabajadores, 40 horas 5 días. Las prendas de buena calidad se venden a Q130.00 cada una.

Se pide:

2.1 Determinar la productividad analizada desde el valor de la producción durante dicha semana.

2.2 ¿De qué otros modos podría ser analizada la productividad? ¿Usted qué piensa de ello?

2.3 ¿Cuál ha sido el rendimiento de la producción y productividad? Si en la siguiente semana incrementa su productividad a 430 unidades con la misma cantidad de trabajadores y la siguiente aumenta a 500 unidades pero con 25 trabajadores más y la siguiente con los mismos trabajadores de más incluyendo los 105 iniciales baja a 300 unidades.

3. Una empresa textil organiza su proceso productivo en dos etapas: corte con 43 empleados y confección con 39. El número de horas laborales contratadas durante el mes asciende a 160 por trabajador en las dos secciones. La sección de corte puede llegar a producir 45, 000 unidades mensuales y la de confección 3,000.

Se pide:

3.1 Determinar la capacidad productiva de esta empresa, justificando la respuesta.

3.2 Determinar la productividad del factor trabajo en cada sección en caso de funcionar ambas a plena capacidad; interpretar el resultado obtenido.

3.3 Sugerir otras posibilidades, además de contratar nuevo personal, para equilibrar la capacidad productiva de la empresa y lograr un mejor aprovechamiento de los recursos.

4. En el año 2021 una fábrica obtuvo 200,000 unidades de producto utilizando 25,000 horas de mano de obra. Partiendo de la productividad del año 2021, calcular cuántas unidades de producto debe obtener en el año 2022 si quiere aumentar la productividad de la mano de obra en un 10% utilizando 24,000 horas de mano de obra.

5. La empresa CARMEN se dedica a la fabricación de muñecas. Durante el pasado año alcanzó un volumen de producción de 180,000 unidades utilizando una plantilla de 50 trabajadores, cada uno de los cuales trabajó 1,800 horas. Para este año tiene previsto fabricar 405.000 muñecas con una plantilla de 75 trabajadores, cada uno de los cuales trabajaría el mismo número de horas que el pasado año.

Si finalmente la empresa cumple sus previsiones, analice la productividad de la mano de obra que obtendría en cada año y determine la variación porcentual de dicha productividad.

6. Una empresa obtuvo en el año 2020, productos por valor de Q 500,000.00 utilizando para ello 12,500 horas de mano de obra. En cambio, en el año 2021, el valor de la producción ascendió a 645.000 euros, consumiendo 15.000 horas de mano de obra. ¿En cuánto aumentó la productividad en el 2011, con respecto al 2020?

7. En el año 2021 una fábrica obtuvo 200,000 unidades de producto utilizando 25,000 horas de mano de obra. Partiendo de la productividad del año 2021, calcular cuántas unidades de producto debe obtener en el año 2022 si quiere aumentar la productividad de la mano de obra en un 10% utilizando 24,000 horas de mano de obra.

TRABAJO HUMANO Y MÁQUINAS

El trabajo a lo largo de la historia ha sido interpretado de distintas formas. Por ejemplo en la época de la revolución industrial, se entendía por trabajo como una actividad que a pesar de ser necesaria para el sustento, era mal remunerada para la mayoría y por consecuencia no se realizaba de forma placentera o conforme.

En la actualidad (principios de Siglo) aún se puede captar en la sociedad el temor que existía en épocas anteriores (como la de la Revolución Industrial) en sentido a la sustitución del hombre por la máquina y en consecuencia la pérdida del sustento del ser humano.

Obviamente las empresas actualmente aprovechan la tecnología para cumplir con el deseo de reducir costos y maximizar beneficios, ya que, una máquina necesitará mantenimiento periódico en cambio el elemento humano en caso de enfermedad podría ser hasta hospitalizado dejando en suspensión sus horas de trabajo o se retirará para consulta y medicación. Esto a la larga le costaría más a la empresa. Pero existen otros factores como el ingenio, la creatividad el esfuerzo, la superación, la identificación con la ideología de la empresa, que una máquina no podrá poseer.

Desde la el punto de vista del concepto de trabajo antes mencionado , este mismo se caracteriza por buscar el acuerdo productivo entre el capital y el trabajo en un nivel descentralizado, con mayor flexibilidad en la negociación obrero-patronal en las organizaciones. Es decir, que el patrón se da cuenta de que existe la posibilidad de entrar a grandes mercados de competencia abiertos a todas aquellas organizaciones que estén dispuestas a incrementar sus ganancias. Pero este logro productivo se asocia con la flexibilidad pero por medio de consenso, haciendo participar acuerdos morales y grupales que van más allá de las perspectivas del empleado.

Las primeras máquinas no eran más que sistemas de herramientas muy perfeccionadas movidas a brazo o por la fuerza animal. Tales son los telares de Vaucanson y de Jaquard y las máquinas a brazo.

La maquinaria empezaría a incrementar el producto terminado utilizando menos fuerza humana aunque en ocasiones más inversión material pero recuperable y multiplicable en determinado plazo.

El triunfo de la máquina propiamente se halla en el empleo directo de las fuerzas materiales aplicadas como motor principal en la producción manufacturera. La máquina de vapor produjo una revolución. La edad de la Machinery es moderna. Data especialmente de las aplicaciones del vapor por los descubrimientos prácticos de Watt (primera patente en 1769).

La introducción y la multiplicación de las máquinas disminuyen la cantidad de trabajo humano necesario para la fabricación, porque la fuerza mecánica duplica el trabajo muscular y se encarga de los trabajos más pesados. El hombre es reemplazado por maquinas. Estos resultados deberían asegurar a las máquinas los ingresos de los obreros y de los patronos.

Ventajas de las máquinas:

- ✓ Aumentan la producción y activan el trabajo en proporciones considerables.
- ✓ Dan al trabajo una regularidad y precisión.
- ✓ El uso de las máquinas ayuda a disminuir pérdidas de materias primas, realizando economías en los materiales empleados.
- ✓ Las máquinas disminuyen los gastos de producción y abaratan considerablemente los objetos manufacturados. Se debe a que la producción en gran escala permite al empresario contentarse con un provecho escaso en cada artículo, sin que por eso deje de realizar grandes beneficios mediante la gran cantidad de objetos vendidos; por otra parte, los gastos de sostenimiento de las máquinas son inferiores al coste la mano de obra.

Desventaja del empleo de máquinas:

- ✓ Al aumentar la producción, las máquinas tienden a disminuir el número de trabajadores.

Ciertos economistas concluyen que la máquina no disminuye el trabajo sino que lo desplaza.

OFERTA Y DEMANDA DEL TRABAJO

Demanda de trabajo: es aquella que se compone de las empresas o empleadores, que compran servicios.

Oferta de trabajo: esta se compone por los trabajadores, quienes venden sus servicios.

La interacción de ambas determina los salarios en el mercado laboral, aquél donde los individuos intercambian servicios.

El mercado puede clasificarse en:

Trabajo Primario: donde los salarios son altos y la rotación es baja.

Trabajo Secundario: donde los salarios son bajos y la rotación es alta.

Para garantizar el funcionamiento del mercado primario se acostumbra mantener salarios altos; sin embargo, la buena paga puede mantener, más no asegura, la eficiencia y motivación constante de los trabajadores.

Actualmente los economistas comparan la oferta y demanda de trabajo, con la compra y venta de productos, ya que a medida que la oferta aumenta, la demanda baja su precio, en este caso el salario y viceversa.

Los trabajadores prefieren trabajar cuando el salario es alto y las organizaciones prefieren contratar cuando el salario es bajo, pero a su vez exigiendo altas competencias.

En los trabajadores modernos la formación profesional es un factor primordial tomado en cuenta por las empresas para la contratación de personal, junto con las habilidades necesarias, exigen la experiencia en el campo de trabajo.

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

Es el rendimiento o eficiencia de la actividad productiva de los hombres expresada por la correlación entre el gasto de trabajo (en escala de la sociedad, de una rama, de una empresa o de un solo trabajador) y la cantidad de bienes materiales producidos (establecida en dinero o en especie) en una unidad de tiempo.

Se determina por la cantidad de tiempo invertido en elaborar la unidad de producción o por la cantidad de producción fabricada en la unidad de tiempo.

El nivel de la productividad del trabajo es un índice muy importante correspondiente al carácter progresivo de un modo de producción de un régimen social dado.

Todo nuevo régimen social, según Lenin, vence al que le precede consiguiendo una mayor productividad del trabajo.

Elevar la productividad del trabajo significa economizar trabajo vivo y trabajo social, o sea, reducir el tiempo socialmente necesario para producir la unidad de mercancía, rebajar su valor.

La proporción de trabajo vivo disminuye mientras que la proporción de trabajo pasado (materializado) aumenta relativamente y de tal modo que se reduce la suma global de trabajo encerrado, en la mercancía. En esta ley se manifiesta el decisivo significado del progreso de la técnica para el crecimiento de la productividad del trabajo. El nivel y los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo social dependen de muchos factores, ante todo del grado de desarrollo de las fuerzas productivas.

"La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales" (Marx).

Como factores principales de los cuales depende el crecimiento de la productividad del trabajo, no actúan de igual manera en las distintas formaciones económico-sociales; su acción es determinada por las relaciones de producción dominantes.

En la producción capitalista, la lucha competitiva, las crisis económicas de superproducción, la sub-utilización crónica de las empresas, el paro forzoso en masa, todos estos rasgos negativos de la sociedad capitalista, y muchos otros, hacen que los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo sean muy bajos y excluyen la posibilidad de que tal ritmo, bajo el capitalismo, aumente sin interrupción.

Los capitalistas aprovechan el incremento de la productividad del trabajo en sus empresas para aumentar sus ganancias. En cambio, los trabajadores nada ganan con que la productividad se eleve.

En el régimen socialista, la propiedad social, el carácter planificado del desarrollo de la economía socialista, el interés vital de los propios trabajadores en que la productividad se eleve y otros factores aseguran que los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo sean elevados e ininterrumpidos.

El crecimiento incesante de la productividad del trabajo social se convierte en una ley económica absoluta del socialismo. En oposición a lo que sucede bajo el capitalismo, en la sociedad socialista elevar la productividad del trabajo constituye una fuente importantísima del crecimiento de la producción social y -sobre esta base- del bienestar del pueblo.

Los factores esenciales para que crezca la productividad del trabajo en la sociedad socialista son: elevar por todos los medios el nivel técnico de la producción sobre la base de su electrificación, aplicación máxima de la química, mecanización y automatización, perfeccionamiento de los procesos tecnológicos; mejorar la organización planificada de la producción social haciendo que ésta se especialice cada vez más y eleve sin cesar su carácter cooperativo y combinado, haciendo que cambie de manera progresiva la estructura de la economía nacional forzando el desarrollo de las ramas y producciones más progresivas, (en la etapa actual, por ejemplo, las de la industria química, de la energética, de la electrónica, de la industria del petróleo, del gas, entre otras...).

Se va convirtiendo en un factor cada día más importante en el incremento de la productividad del trabajo, la ciencia, que se transforma en una fuerza productiva directa.

Contribuyen a elevar la productividad del trabajo: perfeccionar la preparación técnica de los trabajadores, mejorar el nivel material y cultural del pueblo, desarrollar las múltiples formas de emulación socialista y difundir en gran escala la experiencia de vanguardia.

La productividad laboral, presenta los procesos por horas laboradas. Es la medición más comúnmente utilizada. Sin embargo la productividad laboral ha sido criticada por ser solo una parte medible que no considera los efectos de otros insumos.

Existe una medición se refiere a un factor total de productividad. Esta medición incluye las contribuciones del trabajo, capital, materiales y energía.

FORMAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD

La causa primordial de la baja productividad de un empleado puede tener sus raíces en la forma de trabajar y no en el trabajo mismo.

La cantidad de trabajo no siempre es el principal indicador de la productividad; esto es cierto especialmente en el área de servicios, donde es más subjetiva la evaluación del trabajo del empleado y más difícil de cuantificar.

Elegir aquellas acciones que requieren de solución inmediata. Luego, comenzar solucionarlas de mejor manera incluyendo los ideales de los trabajadores sin dejar la posición de toma de decisiones.

UNIDAD DEL TRABAJO

Célula básica de la empresa, integrada, en general, por uno o más medios estructurales -maquinaria, parte del terreno y/o del edificio que ocupa, entre otros... - y su correspondiente dotación de personal, unos y otra determinados por el tipo de actividad a desarrollar. - Conjunto mínimo de factores que debidamente coordinados son capaces de realizar una operación. - Son de carácter indivisible, y la ausencia de uno de los factores, o bien impide realizar la actividad prevista, o bien la perturba.

INFORMACIÓN (INCLUÍDA EN ESTE DOCUMENTO EDUCATIVO) TOMADA DE:**Sitios web:**

1. <http://www.economia.ws/bienes-y-servicios.php>
2. <http://www.mailxmail.com/curso-introduccion-ciencia-economica-1/economia-positiva-normativa>
3. <http://www.buenastareas.com/ensayos/Bienes-Economicos-y-No-Economicos/182374.html>
4. <http://www.eumed.net/cursecon/dic/jph/V.htm><http://www.wikipedia.com>
5. <http://www.monografias.com>
6. <http://www.definición.com>
7. <http://www.wikilearning.com>
8. <http://www.eumed.net>
9. <http://losojosdehipatia.com.es/cultura/historia/el-regimen-de-la-propiedad-de-la-tierra-en-el-antiguo-regimen-en-espana/>
10. <http://www.fao.org/docrep/005/y4307s/y4307s05.htm>