

FACTORES DE LA PRODUCCIÓN

1) FACTORES DE LA PRODUCCION.

2) PRODUCTIVIDAD

Objetivos:

Al desarrollar esta unidad temática la cátedra intenta que los alumnos sean capaces de:

- 1. Considerar el proceso histórico dinámico de evolución que tiene el sistema productivo desde la teoría clásica hasta la actualidad, donde la perspectiva de los factores va cambiando.*
- 2. Comprender el significado de factor de la producción y la diferencia con recurso.*
- 3. Indicar cuales son los factores de la producción que necesita la unidad productiva.*
- 4. Definir al recurso naturaleza y sus aportes principales.*
- 5. Clasificar los recursos naturales desde la disposición como fondos o reservas y flujos de bienes / servicios.*
- 6. Comprender el significado de no renovable para un recurso natural.*
- 7. Ser capaz de analizar la condición de renovable para un recurso natural.*
- 8. Comprender la denominación de recursos naturales permanentes.*
- 9. Entender la acción depredadora del hombre sobre los recursos naturales renovables.*
- 10. Comprender el significado de agotamiento y contaminación.*
- 11. Entender el significado de uso y gestión sostenibles de los recursos naturales.*
- 12. Considerar el reciclado de residuos como uno de los procesos más importantes para no comprometer el desarrollo y la calidad de vida de las sociedades.*
- 13. Indicar la forma de remunerar al factor naturaleza.*
- 14. Definir al recurso humano y sus aportes principales.*
- 15. Clasificar los aportes principales desde los distintos servicios que aportan.*
- 16. Reconocer a la ciencia que estudia las poblaciones y sus implicancias económicas.*
- 17. Definir el concepto de población.*
- 18. Comprender los gráficos que muestran la distribución de la población por edad y por sexo.*
- 19. Reconocer al crecimiento demográfico de un país desde los índices de natalidad y mortalidad.*
- 20. Analizar las curvas de producción y consumo a lo largo de la vida de un individuo promedio representativo de una determinada comunidad.*
- 21. Reconocer las distintas etapas en la vida de las personas, relacionadas con su capacidad de producción y consumo.*
- 22. Conocer la definición de Población Económicamente Activa (PEA), Población Ocupada o activa (PA), Población desempleada o desocupada (PD), y Población inactiva (PI).*
- 23. Definir tasa de actividad, de empleo y de desocupación.*
- 24. Comprender la diferencia entre empleo y trabajo.*
- 25. Definir servicio productivo o trabajo.*
- 26. Clasificar el servicio productivo según las distintas tareas realizadas.*
- 27. Determinar el significado de dirección de la empresa.*
- 28. Definir mano de obra y sus principales características.*
- 29. Clasificar la mano de obra según su relación con la calificación de los operarios.*

30. *Indicar como se remunera al servicio productivo o factor trabajo.*
31. *Definir servicio empresarial.*
32. *Reconocer al empresario como un factor de la producción.*
33. *Indicar como se remunera al factor empresario o servicio empresarial.*
34. *Definir al recurso capital y sus principales características.*
35. *Clasificar al recurso capital según el uso que le da la empresa.*
36. *Definir capital disponible, fijo y circulante.*
37. *Comprender el proceso de pérdida de valor en los bienes de capital fijo.*
38. *Indicar el funcionamiento del ciclo de capital circulante.*
39. *Indicar como se remunera al factor capital por su uso en la unidad productiva.*
40. *Definir productividad y las distintas formas de medirla.*
41. *Comprender la diferencia entre productividad global y específica.*
42. *Indicar los factores que influyen en la mejora de la productividad.*
43. *Definir productividad técnica, económica y social.*
44. *Comprender los conceptos de Responsabilidad Social Empresaria.*
45. *Analizar la crisis de los noventa en la Argentina.*
46. *Relacionar productividad, sostenibilidad e impacto social.*

Rubén Carlos Garay
Director de la UDB Legislación y Economía

1 FACTORES DE LA PRODUCCIÓN

1.1 HISTORIA DE LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN

Los economistas clásicos consideraban que para producir bienes y servicios era necesario utilizar unos recursos o **factores productivos**: *la tierra, el trabajo y el capital*. Esta clasificación de factores aún, sigue siendo muy utilizada.

Por **tierra** se entiende no sólo la tierra agrícola sino también la tierra urbanizada, los recursos mineros y los recursos naturales en general.

Por **capital** se entiende el conjunto de recursos producidos por la mano del hombre que se necesitan para fabricar bienes y servicios: la maquinaria o las instalaciones industriales, por ejemplo. Debe quedar claro que la palabra 'capital' se usa muchas veces de forma incorrecta para designar cualquier cantidad grande de dinero, en realidad el dinero sólo será capital cuando vaya a ser utilizado para producir bienes y servicios, en cuyo caso se llamará capital financiero, expresamente en este curso no llamaremos capital al dinero utilizado para adquirir bienes, por mas grande que fuera, su denominación correcta será consumo.

Por **trabajo** se entiende la actividad humana, tanto física como intelectual. En realidad toda actividad productiva realizada por el ser humano, requiere siempre de algún esfuerzo físico y de conocimientos previos.

Esta clasificación de los factores productivos se correspondía biunivocamente con un análisis "sociológico" del sistema económico en tiempos de los economistas clásicos.

En la Inglaterra del siglo XVIII había tres clases sociales claramente diferenciadas:

- La aristocracia, propietaria de la tierra.
- La burguesía, propietaria del capital.
- Los trabajadores.

La justificación de los ingresos de la aristocracia y de la burguesía resultaba de la retribución de los factores que poseían y que dedicaban a la producción.

En la actualidad la clasificación ha perdido mucho sentido. No existe hoy una aristocracia terrateniente separada de la burguesía y hasta es frecuente encontrar trabajadores que poseen algunas acciones y son propietarios de una vivienda.

Estos tres factores clásicos están en la ciencia económica actual en proceso de evolución hacia una estructuración más compleja:

El factor tierra (cada vez más alterado por la intervención humana) se considera hoy, bien como componente del capital, o bien como un componente de un factor natural más amplio (recursos naturales o capital natural).

En la economía del conocimiento y el desarrollo empresarial producido desde finales del siglo XX, se considera que la tecnología y su conjunción con la ciencia (lo que se ha denominado I+D - investigación y desarrollo- o incluso I+D+I -investigación, desarrollo e innovación-) es un cuarto factor de producción que caracteriza cada vez más la producción en los países desarrollados.

Paralelamente, a la noción de capital físico o capital financiero se añade la de capital humano o capital intelectual, incluso de capital social, como variable explicativa de la mejora de la productividad que no resulta de los otros factores.

Para algunos economistas los nuevos factores de producción pueden simplificarse en:

- ✓ Capital estructural.
- ✓ Capital físico o financiero.
- ✓ Trabajo material.
- ✓ Capital inmaterial (know-how, organización, activos incorpóreos pero computables, trabajo inmaterial, economía del conocimiento).

La inversión permite aumentar el volumen de los factores de producción.

La educación, formación o capacitación puede ser considerada como una forma de inversión, porque aumenta las capacidades del trabajador y la producción.

1.2 FACTORES DE PRODUCCIÓN

El objeto inmediato de una empresa, es la producción de bienes y servicios, realizando la transformación de las materias primas o la prestación de servicios mediante el empleo de mano de obra y máquinas.

La transformación, aparece como la combinación de cuatro factores:

- *La tierra o recursos naturales (recursos renovables y no renovables).*
- *El recurso humano como trabajo (servicio productivo).*
- *El recurso humano como gobierno de la empresa (servicio empresarial).*
- *El capital (compuestos esencialmente por bienes de todo tipo).*

Los medios utilizados en los procesos de producción, de forma habitual, se consideran cuatro: la tierra (bienes inmuebles), el capital (por ejemplo, las máquinas), el servicio productivo (trabajo) y servicio empresarial (gobierno de la empresa).

La disponibilidad relativa de estos recursos como factores de la producción, en un país (su dotación de factores) es uno de los aspectos más determinantes de la inversión y el comercio internacional.

Para que un recurso se convierta en factor de la producción los aportes o contribuciones proporcionados por el mismo a la unidad productiva, deben tener una importancia relativa mucho mayor al esfuerzo realizado por obtenerlos. Para que una empresa logre sus objetivos tiene que conseguir la mejor combinación de los factores de producción disponibles.

Esta combinación variará a lo largo del tiempo y dependerá de:

- La necesidad de crecimiento.
- La disponibilidad de mano de obra calificada.
- La experiencia de los gestores.
- Las nuevas tecnologías.
- Los precios de mercado de los distintos factores de producción.

Los recursos económicos son los diferentes tipos de mano de obra, el capital, la tierra y el espíritu empresarial que se utiliza para producir bienes y servicios, puesto que los recursos de toda sociedad son limitados o escasos, su capacidad para producir bienes y servicios también es limitada.

Debida a dicha escasez, todas las sociedades tienen que resolver el problema de:

- ¿Que producir?
- ¿Como producir?
- ¿Para quien producir?
- ¿Como racionar los productos en el tiempo?
- ¿Como lograr el mantenimiento y crecimiento del sistema?

En una economía de libre empresa, es decir, aquella en que el gobierno no controla la actividad económica, todos esos problemas se resuelven mediante el mecanismo de los precios.

1.2.1 EL RECURSO NATURALEZA

Se denominan recursos naturales a aquellos bienes materiales y servicios que proporciona la naturaleza sin alteración por parte del ser humano; y que son valiosos para las sociedades humanas por contribuir a su bienestar y desarrollo de manera directa (materias primas, minerales, alimentos) o indirecta (servicios energéticos indispensables para la continuidad de la vida en el planeta).

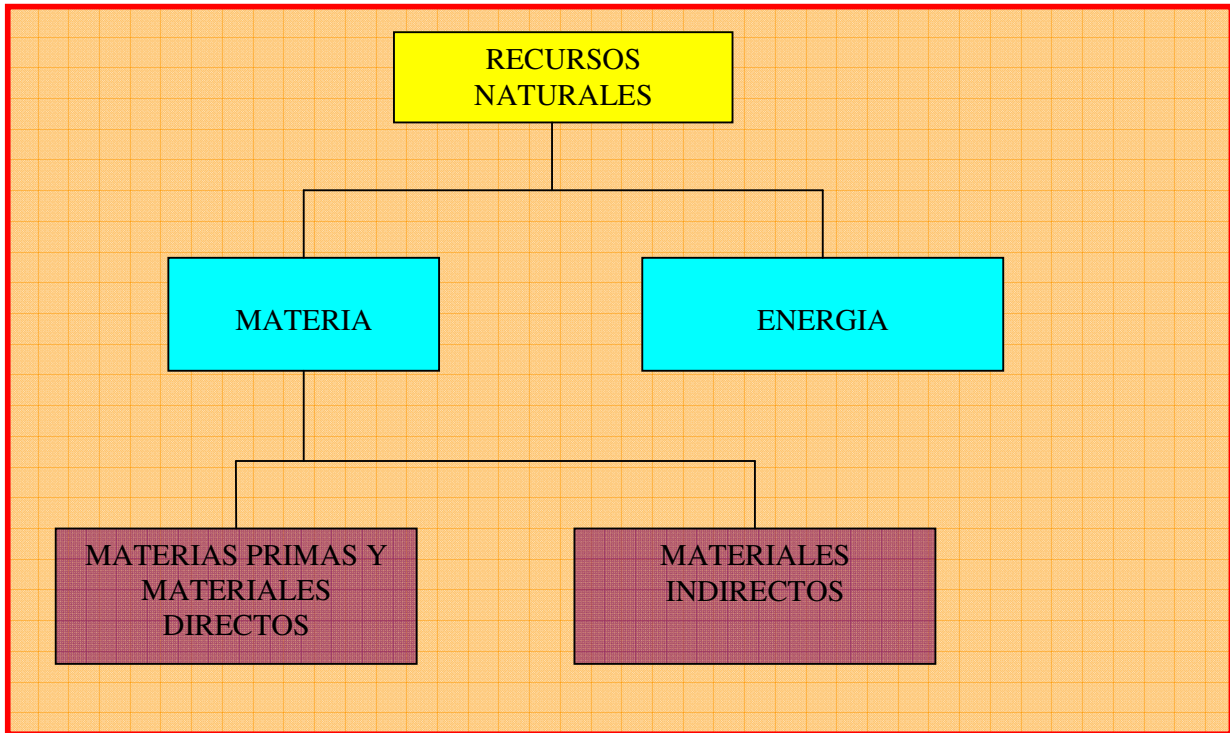
1.2.1.1 CONCEPTO

En economía se consideran recursos todos aquellos medios que contribuyen a la producción y distribución de los bienes y servicios de que los seres humanos necesitan para la subsistencia. Los economistas entienden que todos los recursos son siempre escasos frente a la amplitud y diversidad de los deseos humanos, que es como explican las necesidades; definiéndose precisamente a la economía como la ciencia que estudia las leyes que rigen la distribución de esos recursos entre los distintos fines posibles.

Bajo esta óptica, los recursos naturales se refieren a los factores de producción proporcionados por la naturaleza sin modificación previa realizada por el hombre; y se diferencian de los recursos culturales

y humanos en que no son generados por el hombre (como los bienes transformados, el trabajo o la tecnología).

El uso de cualquier recurso natural acarrea dos conceptos a tener en cuenta: *resistencia*, que debe vencerse para lograr la explotación, e *interdependencia*, que podemos resumir en el gráfico siguiente:



1.2.1.2 TIPOS DE RECURSOS NATURALES

Algunos recursos naturales pueden mostrar un carácter de fondos o reservas, mientras otros se consideran más como flujos.

Los primeros son inherentemente agotables, mientras que los segundos sólo se agotarán si son empleados o extraídos a una tasa superior a la de su renovación.

Los fondos o reservas que proporciona la naturaleza, como son los recursos mineros, pueden ser consumidos rápidamente o ahorrados para prolongar su disponibilidad.

La imposibilidad de las generaciones futuras de participar en el mercado actual, interviniendo en esta decisión, constituye uno de los temas más importantes de la economía.

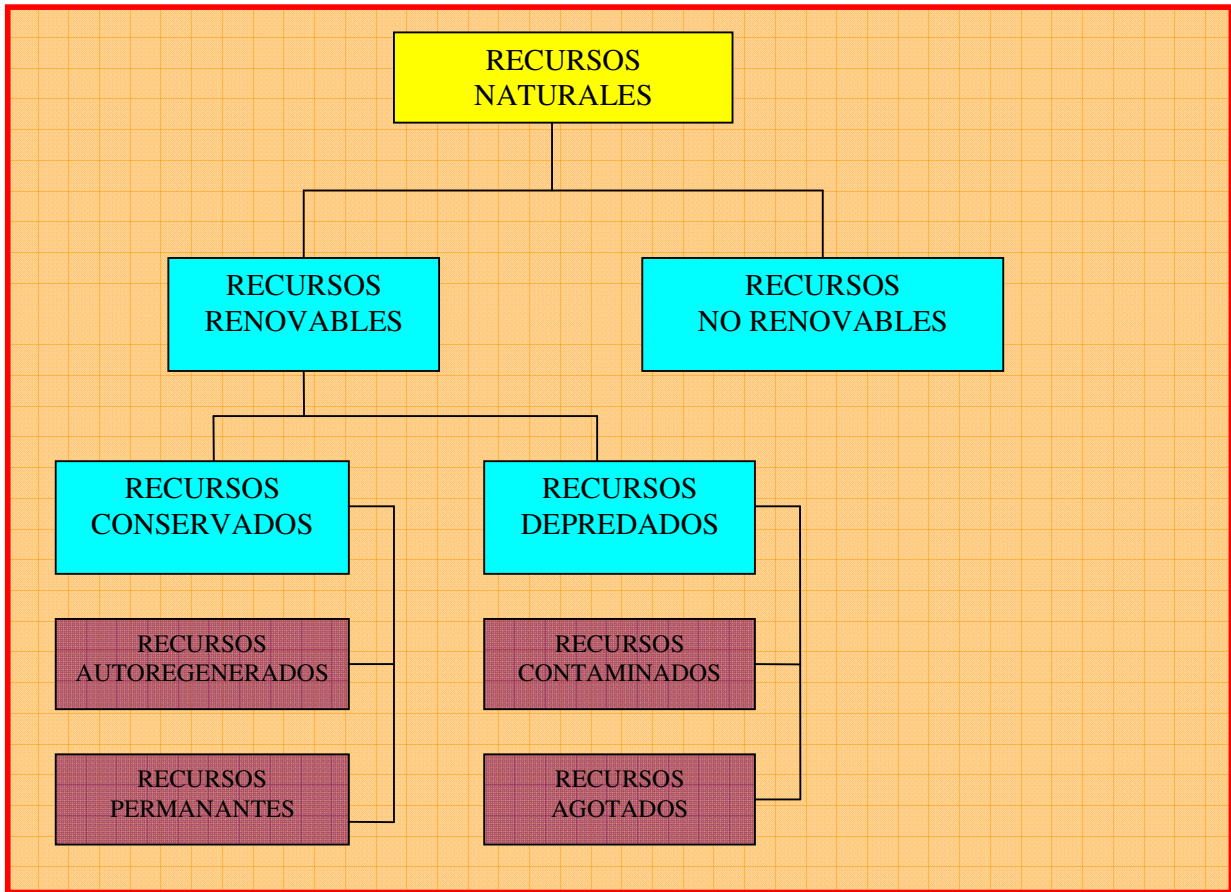
De acuerdo a la disponibilidad en el tiempo, tasa de generación (o regeneración) y ritmo de uso o consumo se clasifican en renovables y no renovables.

Los recursos naturales renovables hacen referencia a recursos bióticos, recursos con ciclos de regeneración por encima de su extracción, el uso excesivo del mismo lo puede convertir en un recurso extinto (bosques, pesquerías, etc.) o recurso permanente (luz solar, mareas, vientos, etc.); mientras que los recursos naturales no renovables son generalmente depósitos limitados o con ciclos de regeneración muy por debajo de los ritmos de extracción o explotación (minería, hidrocarburos, etc.).

En ocasiones es el uso abusivo y sin control lo que los convierte en agotados, como por ejemplo en el caso de la extinción de especies.

Otro fenómeno puede ser que el recurso exista, pero que no pueda utilizarse, como sucede con el agua contaminada etc.

El consumo de recursos está asociado a la producción de residuos: cuantos más recursos se consumen más residuos se generan.



1.2.1.2.1 RECURSOS NATURALES RENOVABLES

Los recursos renovables son aquellos recursos cuya existencia no se agota con su utilización, debido a que vuelven a su estado original o se regeneran a una tasa mayor a la tasa con que los recursos son disminuidos mediante su utilización. Esto significa que ciertos recursos renovables pueden dejar de serlo si su tasa de utilización es tan alta que evite su renovación. Dentro de esta categoría de recursos renovables encontramos al agua y a la biomasa. Algunos recursos renovables se clasifican como recursos perpetuos, debido a que por más intensa que sea su utilización, no es posible su agotamiento. En los recursos renovables podemos encontrar las fuentes de energía, aquellos materiales o fenómenos de la naturaleza capaces de suministrar energía en cualquiera de sus formas, también se les llama recursos energéticos.

Algunos de los recursos renovables son: el bosque, el agua, el viento, los peces, radiación solar, energía hidráulica, madera, energía eólica y productos de agricultura.

El carácter renovable de un recurso se puede matizar: existen recursos renovables que son por definición inagotables a escala humana, como la energía solar, la eólica, o la energía de las mareas ya que, por intensivo que sea su uso, siempre están disponibles de modo espontáneo, pero entre estos recursos hay algunos cuya disponibilidad depende del grado de utilización de los mismos, ya que éste marca el ritmo de recuperación del recurso.

Por ejemplo 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 que se puede alcanzar antes de agotar el recurso y tener que abandonar el uso hasta su recuperación.

Algo parecido ocurre 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.

Hay dos conceptos fundamentales en lo que se refiere al uso y gestión sostenibles de los recursos naturales del planeta:

- *En primer lugar*, deben satisfacerse las necesidades básicas de la humanidad, comida, ropa, lugar donde vivir y trabajo. Esto implica prestar atención a las necesidades, en gran medida insatisfechas, de los pobres del mundo, ya que un mundo en el que la pobreza es endémica será siempre proclive a las catástrofes ecológicas y de todo tipo.
- *En segundo lugar*, los límites para el desarrollo no son absolutos, sino que vienen impuestos por el nivel tecnológico y de organización social, su impacto sobre los recursos del medio ambiente y la capacidad de la biosfera para absorber los efectos de la actividad humana, determinan resultados muy variados. Es posible mejorar tanto la tecnología como la organización social para abrir paso a una nueva era de crecimiento económico sostenible a largo plazo.

Durante las décadas de 1970 y 1980 empezó a quedar cada vez más claro que los recursos naturales estaban dilapidándose en nombre del 'desarrollo'.

Se estaban produciendo cambios imprevistos en la atmósfera, los suelos, las aguas, entre las plantas y los animales, y en las relaciones entre todos ellos.

Fue necesario reconocer que la velocidad del cambio era tal que superaba la capacidad científica e institucional para amenguar o invertir el sentido de sus causas y efectos.

Los recursos naturales renovables 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.

El drenaje natural de una cuenca hidrológica puede perdurar indefinidamente por medio de una gestión cuidadosa de su vegetación y sus suelos, y es posible controlar la calidad del agua y su grado de contaminación.

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

1.2.1.2.1.1 FAUNA

Habitualmente llamamos fauna al 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, esta depende tanto de factores abióticos (temperatura, disponibilidad de agua) como de factores bióticos (sobresalen las relaciones posibles de competencia o de depredación entre las especies).

Los animales suelen ser muy sensibles a las perturbaciones que alteran su hábitat, por eso, un cambio en la fauna de un ecosistema indica una alteración en uno o varios de los factores de éste.

1.2.1.2.1.2 FLORA

Denominamos flora al 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 flora atiende al número de especies vegetales mientras que la vegetación hace referencia a la distribución de las especies y a la importancia relativa, por número de individuos y tamaño, de cada una de ellas.

Por lo tanto, la flora, según el clima y otros factores ambientales, determina la vegetación.

La geobotánica (fitogeografía) se ocupa del estudio de la distribución geográfica de las especies vegetales.

1.2.1.2.2 LOS 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, tal es el caso de la energía solar, de la atmósfera, del agua de los océanos.

Respecto al sol y a los planetas, sabemos bien que están condenados a desaparecer, pero para ellos se requieren millones de años, que comparándolos con la duración de la vida humana, nos permiten decir que la duración de ese recurso es permanente.

1.2.1.2.3 LOS RECURSOS NO RENOVABLES

Son los que no pueden reponerse o que sólo pueden reponerse a lo largo de periodos de tiempo extremadamente largos.

Los recursos no renovables son recursos naturales que no pueden ser producidos, cultivados, regenerados o reutilizados a una escala tal que pueda sostener su tasa de consumo.

Estos recursos frecuentemente, existen en cantidades fijas o son consumidos mucho más rápido de lo que la naturaleza puede recrearlos.

Se denomina reservas a los contingentes de recursos que pueden ser extraídos con provecho.

El valor económico (monetario) depende de su escasez y demanda y es el tema que preocupa a la economía.

Su utilidad como recursos depende de su aplicabilidad, pero también del costo económico y del costo energético de su localización y explotación.

Por ejemplo, si para extraer el petróleo de un yacimiento hay que invertir más energía que la que va a proporcionar no puede considerarse un recurso.

Algunos de los recursos no renovables son: petróleo, los minerales, los metales, el gas natural y los depósitos de agua subterránea, siempre que sean acuíferos confinados sin recarga.

La contabilidad de las reservas produce muchas disputas, con las estimaciones más optimistas por parte de las empresas, y las más pesimistas por parte de los grupos ecologistas y los científicos académicos.

Donde la confrontación es más visible es en el campo de las reservas de hidrocarburos, aquí los primeros tienden a presentar como reservas todos los yacimientos conocidos más los que prevén encontrar, los segundos ponen el acento en el costo monetario creciente de la exploración y de la

extracción, con sólo un nuevo barril hallado por cada cuatro consumidos, y en el costo termodinámico (energético) creciente, que disminuye el valor de uso medio de los nuevos hallazgos.

Estos recursos incluyen los combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas natural) y las minas metálicas y de otros tipos.

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.

1.2.1.3 REMUNERACION POR EL USO DEL RECURSO NATURALEZA

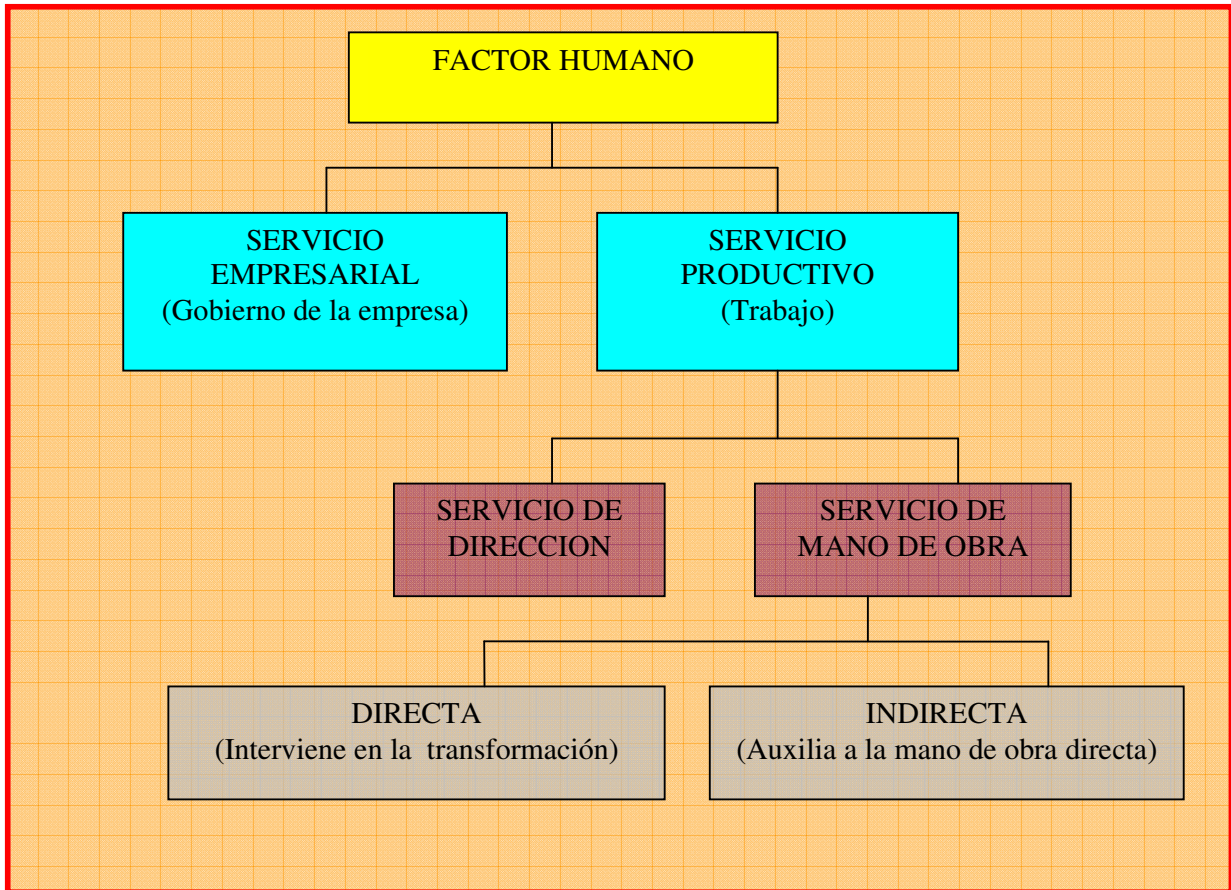
Al crear bienes o suministrar servicios la empresa o unidad productiva económica aumenta el valor de los bienes, lo cual permite retribuir rentas en diversas formas a cada uno de los factores involucrados.

Al factor naturaleza, entonces, se lo remunera con una ***renta***.

1.2.2 EL RECURSO HUMANO

1.2.2.1 INTRODUCCIÓN

El recurso humano participa en el sistema productivo aportando diversas formas de servicios que tradicionalmente aparecen agrupados en dos grandes ramas, la primera que involucra el servicio productivo (trabajo), tanto en lo referido a la dirección de la empresa, como a la mano de obra y la segunda referida al servicio empresarial (gobierno), asociada a las iniciativas tanto innovadoras como imitadoras para gobernar la empresa.



Para comprender la disponibilidad y las características principales de este recurso fundamental para el sistema, tanto en lo referido a la dirección de la empresa, como a la mano de obra, es necesario utilizar la herramienta que estudia a las poblaciones, conocida como demografía.

1.2.2.2 DEMOGRAFÍA

La demografía (del griego δῆμος *dēmos* 'pueblo' y γραφία *grafia* 'trazo, descripción') es la ciencia que tiene como objetivo el estudio de las poblaciones humanas y que trata de su dimensión, estructura, evolución y características generales, considerados desde un punto de vista cuantitativo. Por lo tanto la demografía estudia estadísticamente la estructura y la dinámica de las poblaciones humanas y las leyes que rigen estos fenómenos.

1.2.2.2.1 POBLACIÓN

Por población se entiende un conjunto de individuos, constituido de forma estable, ligado por vínculos de reproducción e identificado por características territoriales, políticas, jurídicas, étnicas o religiosas.

Aspectos varios del comportamiento humano en las poblaciones se estudian en sociología, economía, y geografía, en especial, en la geografía de la población.

El estudio de poblaciones normalmente está gobernado por las leyes de la probabilidad, y las conclusiones de los estudios pueden no ser siempre aplicables a algunos individuos, grupos o países.

1.2.2.2.2 DENSIDAD DE POBLACIÓN

Se llama densidad de población al número total de habitantes dividido entre el número de km² de una zona, región o país determinados. La densidad de población se mide dividiendo el número de individuos entre el área de la región donde viven.

Al expresarse en términos relativos (habitantes por km²), la densidad de población se emplea para comparar los datos demográficos de los distintos países, regiones o lugares del mundo.

No es un concepto del que se puedan hacer muchas inferencias, ni económicas (hay países pobres y ricos densamente poblados, lo mismo que hay países pobres y ricos con una escasa densidad demográfica), ni culturales, ni sociales, pero sí resulta un dato muy importante para los distintos estados, con fines de planificación en numerosos aspectos: sanitario, asistencial, educativo, electoral, político - administrativo, fiscal, etc.

1.2.2.2.3 PIRÁMIDE DE POBLACIÓN

La pirámide de población o pirámide poblacional es un histograma que está hecho a base de barras cuya altura es proporcional a la cantidad que representa la estructura de la población por sexo y edad que se llaman cohortes.

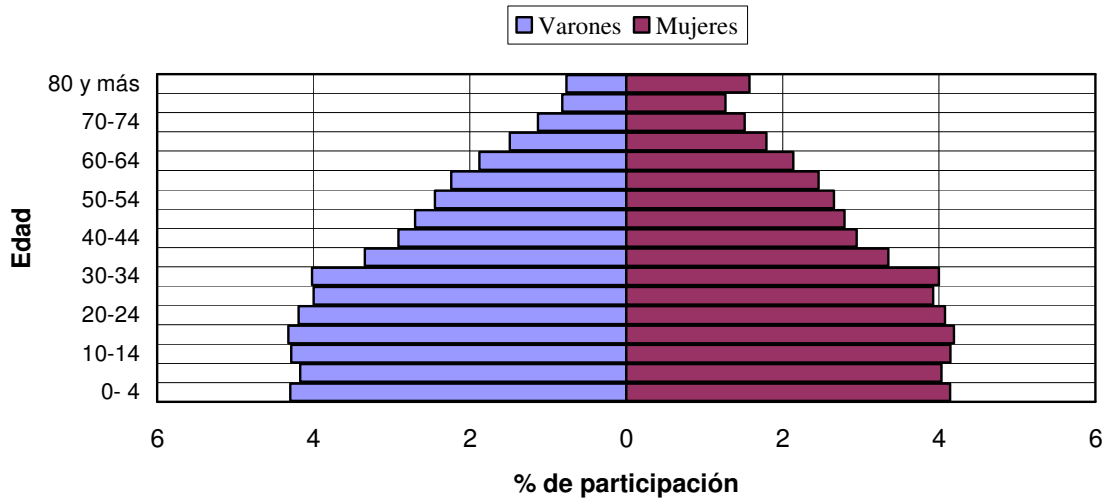
Gráficamente se trata de un doble histograma de frecuencias. Las barras del doble histograma se disponen en forma horizontal, es decir, sobre la línea de las abscisas, y convencionalmente se indican los grupos de edad de la población masculina a la izquierda y los que representan la población femenina a la derecha. A su vez, en el eje de las ordenadas se disponen e identifican los grupos de edad, por lo general, de cinco en cinco años (0 a 4, 5 a 9, 10 a 14, etc.), colocando las barras de menor edad en la parte inferior del gráfico y aumentando progresivamente hacia la cúspide las edades de cada intervalo. Cuando existe una información detallada (nacimientos y defunciones anuales) podemos elaborar una pirámide de población también con esa información detallada (barras de año en año).

La escala de las abscisas puede representar valores absolutos (es decir, número de habitantes de cada grupo de edad y sexo), o relativos, es decir, porcentajes de cada grupo de edad y sexo con relación a la población total.

Este tipo de gráfico toma su nombre de la forma que adopta en las sociedades que tienen una población con una amplia base debido al gran número de nacimientos y que se estrecha paulatinamente por la mortalidad creciente y acumulativa a medida que aumenta la edad de la población.

En el gráfico superior aparece la pirámide de la población de la Republica Argentina proyectada para el año 2010.

Piramide de Poblacion Argentina Año 2010

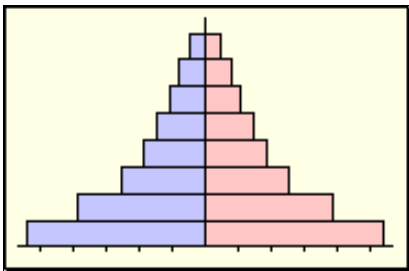


Como se ha visto, los datos que sirven para la elaboración de las pirámides pueden ser absolutos y relativos. Los relativos son más apropiados cuando nos interesa comparar la composición de la población de distintos países y los datos porcentuales de cada grupo de edad y sexo deben establecerse de acuerdo a la población total y no de acuerdo a la población total de cada sexo (como se ha hecho en algunos países) porque esta información no presenta ninguna utilidad.

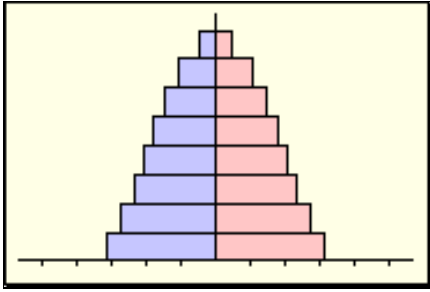
Los datos absolutos se pueden transformar en relativos mediante un regla de tres: la población total (en cifras absolutas) es a 100 como la población de cada grupo de edad y sexo es a x. Entonces se multiplica la población masculina o femenina de cada grupo de edad por 100 y el resultado se divide entre la población total.

Los distintos tipos de pirámides de población son:

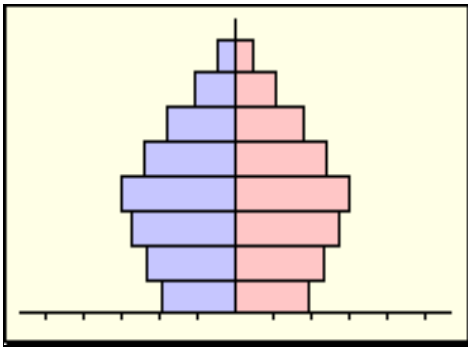
Población en expansión: Tienen una base ancha que indica una alta tasa de natalidad y una gran proporción de habitantes jóvenes. La rápida declinación indica una alta tasa de mortalidad y una reducida cantidad de personas que llegan a ancianos. Corresponde a poblaciones con condiciones económicas y sanitarias deficientes.



Población estable: Tienen una base que indica una tasa de natalidad moderada y una distribución uniforme de individuos de distintas edades. La lenta declinación indica una baja tasa de mortalidad y una gran cantidad de personas que llega a edades avanzadas. Corresponde a poblaciones con condiciones económicas y sanitarias buenas.



♦ **Población en declinación (tipo ánfora):** Tiene una base pequeña en relación a la cantidad de habitantes adultos y una gran proporción de personas ancianas. Corresponde a poblaciones sin crecimiento demográfico y, cuanto más alta se encuentra la zona ancha de la pirámide, menor es la velocidad de crecimiento del número de pobladores.

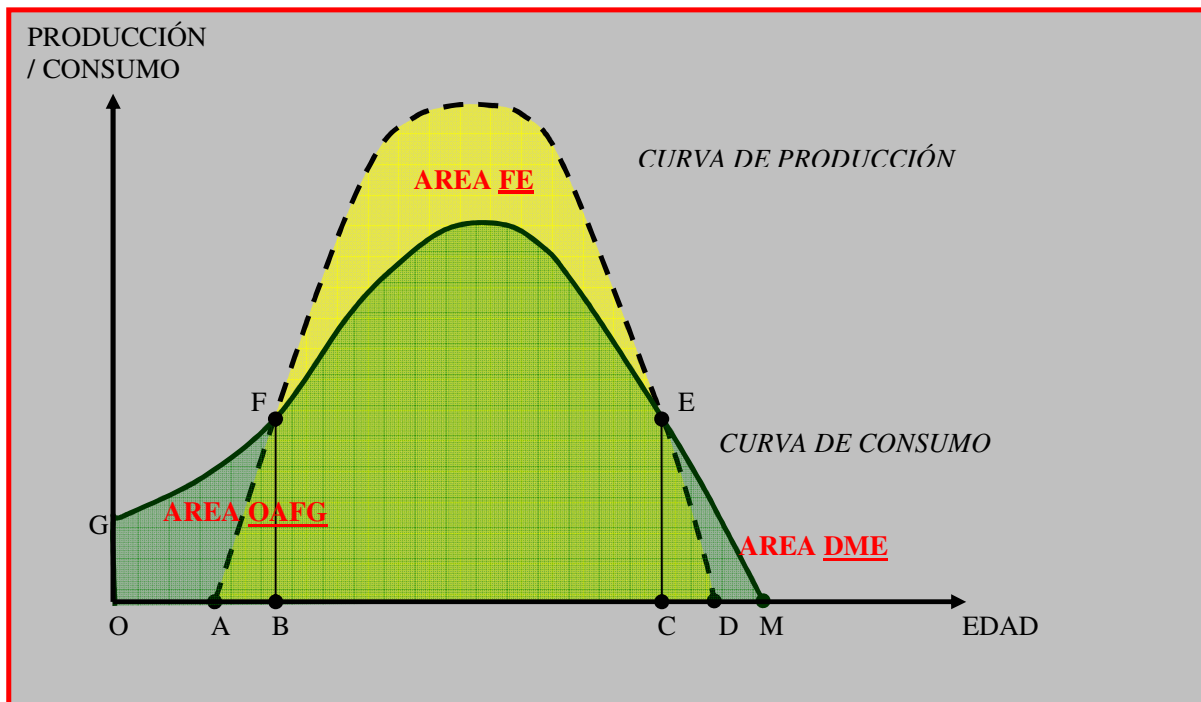


Los distintos tipos de pirámides de población tienen a escala local o regional, variaciones bastante notables, lo que se debe a las distintas composiciones demográficas de la población según sean las características geográficas del área:

- En primer lugar, las poblaciones rurales tienen una natalidad superior a las áreas urbanas, sobre todo si, en estas últimas, se trata de ciudades bastante grandes. Los motivos de esta característica se deben a las diferencias sociológicas, laborales y de posibilidades económicas y educativas, que existen entre las áreas rurales y urbanas. Por ejemplo, en el medio rural, el trabajo de niñas y niños de corta edad es una constante casi desde el principio de la humanidad, lo cual se debe a que muy temprano comienzan a ayudar a sus padres (los niños) y a las madres (las niñas) en lo que se refiere a pequeñas tareas o quehaceres agrícolas o domésticos. A su vez, esta característica tan arraigada entre las poblaciones rurales de todo el mundo, tanto si se trata de países subdesarrollados como de países desarrollados, hace que la ausencia escolar y, sobre todo, la deserción escolar estacional o permanente, sean mucho más intensas en el medio rural. Como consecuencia de ello, la población rural es más joven y tiene un predominio del sexo masculino, especialmente en las áreas más subdesarrolladas, ya que en ellas, el éxodo rural es mucho más importante entre el sexo femenino que en el masculino, por la mayor diversidad de actividades económicas y educativas que existe para las mujeres en las ciudades. Por el contrario, la natalidad en las ciudades es mucho menor que en el campo por las menores necesidades de trabajo infantil, la dificultad en satisfacer las necesidades sociales, educativas, culturales, médicas y recreativas (entre otras) de una población infantil siempre creciente, no tanto por la natalidad, sino por la inmigración de personas jóvenes en edad de trabajar y también de tener hijos, lo cual es el motivo que explica el por qué los inmigrantes suelen tener un índice de natalidad superior al de la población autóctona y también el congestionamiento y espacio reducido de las viviendas y muchos otros factores.

- En segundo lugar, en la población urbana, como consecuencia de lo dicho anteriormente, predomina el sexo femenino y el grupo de población adulta, siendo a menudo el de población vieja casi tan numeroso, o más, que el de la población joven.
- En tercer lugar, en las áreas rurales, el efecto de la emigración se deja sentir en el grupo de los adultos jóvenes (20 a 30 años, aproximadamente), por la fuerte emigración hacia las ciudades o éxodo rural. La escasez de población activa en el campo se suele corregir mediante un creciente empleo de técnicas modernas de cultivo (por ejemplo, riego por goteo o empleo de motocultores eficientes y cada vez mayores), o con la contratación de inmigrantes con salarios más bajos, lo cual viene a afectar la calidad del empleo y, por ende, el aumento del éxodo rural.
- Por último, la diversidad geográfica que se ha expresado arriba, y que afecta a todo el mundo (aunque con diferencias notables entre el mundo desarrollado y el subdesarrollado) tiende a crear, con el tiempo, ciertos mecanismos de compensación, como por ejemplo, la tendencia a la concentración de la población en las áreas rurales, que van haciendo los países más homogéneos cada vez, en lo que respecta a su diversidad regional.

1.2.2.2.4 CURVAS DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO



En la gráfica superior se han considerado la producción y consumo de un individuo ideal que representa el promedio de una determinada población.

La curva de consumo (línea entera) muestra la cantidad de bienes medida en unidades monetarias que ese individuo necesita para vivir a cada edad, comienza con lo consume a partir de su nacimiento (segmento OG), valor que va incrementándose en la medida que va creciendo hasta alcanzar un máximo, luego del cual comenzará a decrecer hasta alcanzar al final de la vida el valor cero (Punto M), la superficie debajo de la curva mostrará el gasto que realizó en toda la vida.

La curva de producción (línea de puntos) muestra la cantidad de bienes medida en unidades monetarias que ese individuo produce en cada edad, comienza cuando ingresa al sistema productivo, luego de prepararse física e intelectualmente (Punto A), valor que va ir incrementándose en la medida que mejora su productividad hasta alcanzar un máximo, luego del cual comenzará a decrecer hasta alcanzar al final de la vida productiva el valor cero (Punto D), la superficie debajo de la curva mostrará la producción que realizó en toda la vida.

Superponiendo ambas funciones podemos determinar tres etapas en la vida de ese individuo, que surgen de la comparación entre producción y consumo.

Llamaremos:

- ✓ ***Población en edad pasiva transitoria o en edad económicamente dependiente transitoria (PEEDT)***, a todos los individuos de la comunidad que tengan edades comprendidas entre el nacimiento (Punto O) y la condición de activos (Punto B), la condición pasiva obedece a que producen menos de lo que consumen, mientras que la condición transitoria corresponde a que están creciendo y preparándose para producir en el futuro.
- ✓ ***Población en edad económicamente activa (PEEA)***, contiene a todos los individuos que producen más de lo que consumen, en este caso tienen edades comprendidas entre los puntos B y C, con puntos comunes de producción y consumo, es decir a las edades B y C, ese individuo en esas edades produce exactamente lo que consume (segmentos BF y CE).
- ✓ ***Población en edad pasiva definitiva o en edad económicamente dependiente definitiva (PEEDD)***, será aquella que tiene edades superiores a la del punto C, está claro su condición pasiva obedece también a que produce menos de lo que consume, pero en este caso se debe a la declinación de sus capacidades físicas e intelectuales, cuestión que no tiene retorno, desde allí que se denomina definitiva.

Resulta interesante analizar el ciclo de vida de una población, a través del equilibrio entre consumo y producción a lo largo de la vida, situación que ocurriría si:

$$\text{AREA FE} \geq \text{AREA OAFG} + \text{AREA DME}$$

1.2.2.2.5 POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)

La población activa de un país es la cantidad de personas que se han incorporado al mercado de trabajo, es decir, que tienen un empleo o que lo buscan.

En 2005, la población económicamente activa mundial (fuerza laboral) era de 3.000 millones de personas.

No conviene confundir la población económicamente activa (PEA) con la población en edad laboral o población en edad económicamente activa (PEEA), que es la que según la legislación tiene capacidad legal de incorporarse al mercado de trabajo (por ejemplo, entre los 16 y los 65 años, variando según la legislación en cada época y lugar -mayores de 14 ó 18 en algunos casos; distintas edades de jubilación, etc.-).

No se considera población activa a la que realiza un trabajo sin remunerar, por ejemplo, el cuidado del propio hogar o el estudio, o a aquella que no busca en el mercado de trabajo un empleo remunerado (es decir, no está incorporada al mercado de trabajo).

Tampoco conviene confundirla con la población ocupada, que es la parte de la población activa que efectivamente desempeña un trabajo remunerado.

La población económicamente activa de un país (u otra entidad geográfica) está compuesta por toda persona en edad laboral que o bien trabaja en un empleo remunerado (población ocupada) o bien se halla en plena búsqueda de empleo (población desempleada).

Por tanto, la población económicamente activa se divide en dos grupos, los empleados y los desempleados.

La fracción de población económicamente activa que busca empleo pero no es capaz de encontrarlo determina la tasa de desempleo.

1.2.2.2.6 POBLACIÓN ACTIVA (PA)

Población Activa (PA) es un término acuñado por la ciencia económica para describir, dentro de cierto universo delimitado de población, a las personas que son capaces de trabajar y trabajan.

Se refiere a la fracción perteneciente a la Población Económicamente Activa (PEA), que se encuentra trabajando para la fecha del censo.

La definición de este subconjunto varía de acuerdo a la legislación o convención de cada país o región económica con relación a su información demográfica particular y características sociales propias.

La realidad demográfica, económica y social hace que la definición de población activa cambie de acuerdo con estas circunstancias y necesidades.

1.2.2.2.7 POBLACIÓN DESEMPLEADA (PD)

Se denomina población desempleada a la que, aunque se encuentra en edad de y quiere trabajar y por lo tanto, queda incluida dentro de la Población Económicamente Activa, no tiene empleo remunerado.

Puede expresarse en cifras absolutas o relativas, estas últimas, con fines comparativos.

En los países desarrollados se contabiliza mucho mejor la población desempleada, sobre todo, con fines de administración de los programas asistenciales.

En los países subdesarrollados, estos programas asistenciales, o no existen, o están desvirtuados o corrompidos y el resultado es el crecimiento de la denominada población subempleada que viene a engrosar la creciente marginalidad de las ciudades del llamado Tercer mundo.

1.2.2.2.8 POBLACIÓN INACTIVA (PI)

La población inactiva es la formada por personas que no tienen trabajo debido a su edad: es el caso de los menores de 15 años y los mayores de 65 (edad más frecuente de jubilación en la mayoría de los países) y los que tienen la edad para trabajar y no desean o no pueden hacerlo.

Sin embargo hay países, y sobre todo, situaciones individuales, que se salen de estas edades tope: hay menores de 15 que trabajan en todo el mundo, sobre todo en el medio rural, y muchos mayores de 65 que también trabajan.

La tendencia, sin embargo, es hacia una jubilación cada vez más temprana, debido a que la tecnología suele eliminar fuentes de empleo por lo que tanto las empresas privadas como los distintos estados suelen adelantar la jubilación para emplear a más gente con un sueldo menor.

Esta diferencia de sueldos, unida a las contribuciones laborales de los nuevos empleados, ayuda a compensar, en cierta forma, el desbalance creado por una disminución de la natalidad y de una esperanza de vida cada día más larga.

La población pasiva suele contabilizarse también como población dependiente (población económicamente dependiente).

En cifras relativas, la población dependiente suele ser mayor en los países pobres que en los desarrollados, lo cual se debe a que en los primeros la natalidad es mucho mayor y, por lo tanto, la población joven es muy abundante, a veces alcanzando el 40 % de la población total (a lo que habría que sumar aún, la población de mayores de 65).

En los países desarrollados, la población económicamente dependiente es menor y alcanza generalmente menos del 30 % del total, aunque también tiene tendencia a crecer relativamente hablando por tres razones principales: en primer lugar, al aumento de la población de mayor edad por el desarrollo de los avances tecnológicos en cuanto a la medicina y la atención sanitaria (alcanzando en algunos casos, el 20 % de la población total), en segundo lugar, a la jubilación más temprana y, en tercer lugar, a la mayor natalidad de la población inmigrante, lo que incide en el aumento de las personas dependientes de menores de 15 a 20 años.

1.2.2.2.9 TASA DE ACTIVIDAD

La tasa de actividad de una población resulta del cociente entre la población económicamente activa (PEA) y la población en edad activa (PEEA), habitualmente se expresa en porcentaje.

La tasa de actividad puede disminuir cuando el porcentaje de crecimiento de la población sobrepasa al crecimiento del empleo y desempleo juntos.

El porcentaje de población económicamente activa es un componente clave en el crecimiento económico a largo plazo, casi tan importante como la productividad.

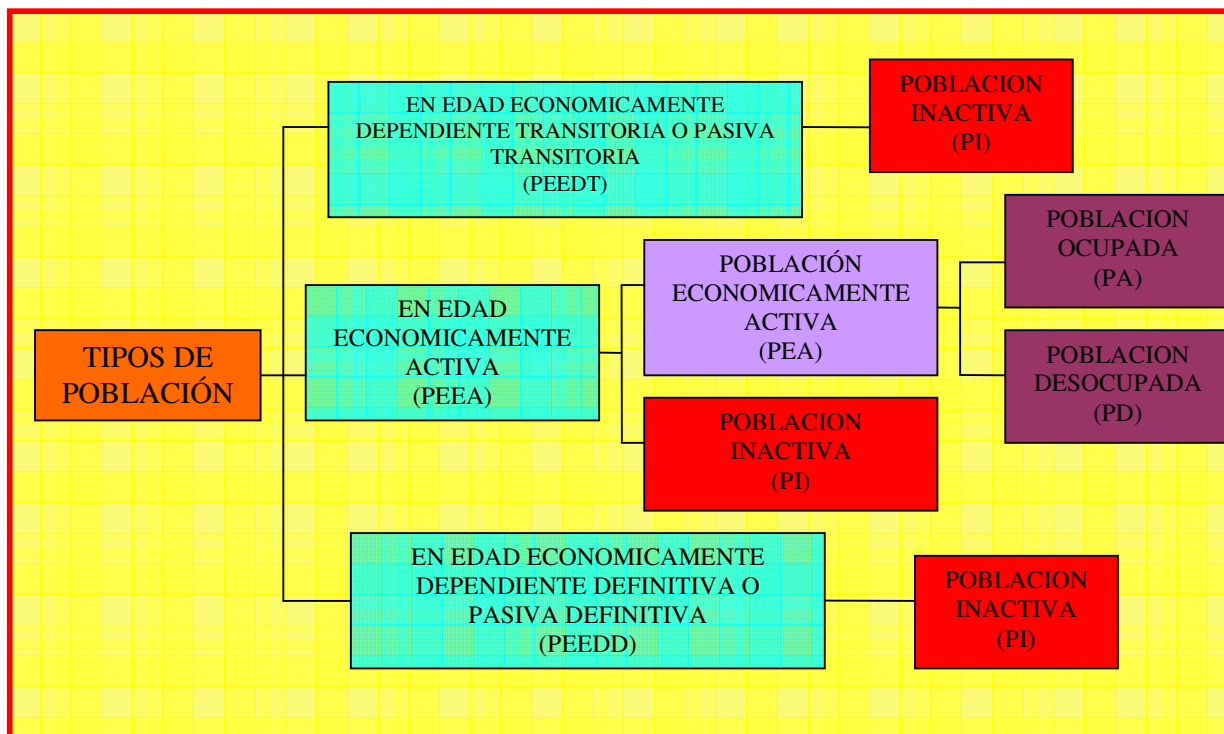
La tasa de población económicamente activa explica como un incremento de la tasa de desempleo puede sucederse simultáneamente con un incremento del empleo.

Por ejemplo: Si la creación neta de puestos de trabajo de un país viene acompañada de un incremento de la población activa superior a los puestos creados, por la incorporación de una gran cantidad de jóvenes o mujeres al mercado de trabajo, puede terminar en un crecimiento de la población activa, de la tasa de actividad y a la vez de la tasa de desempleo.

Sintetizando llamaremos:

- *Población ocupada*: son las personas que tienen trabajo, es sinónimo de población activa (PA)
- *Población desempleada (PD)*: personas que no tienen trabajo pero lo están buscando.
- *Población activa (PEA)*: población ocupada (PA) más la población desempleada (PD).

- *Población inactiva*: población económicamente dependiente, tanto transitoriamente como definitivamente, mas la población que no tienen trabajo y tampoco lo están buscando.



1.2.2.3 LAS MEDICIONES DE LA ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES EN LA ARGENTINA

La Encuesta Permanente de Hogares es una encuesta de propósitos múltiples que releva información sobre hogares y personas en torno a las siguientes temáticas: situación laboral, características demográficas básicas (edad, sexo, etcétera), características migratorias, habitacionales, educacionales e ingresos.

Este documento está orientado a un **público no especializado** y procura la comprensión de uno solo de los aspectos relevados por la encuesta: la **condición de actividad de la población**, a partir de la cual los encuestados son categorizados como ocupados, desocupados o inactivos. Los términos **desempleo** y **desocupación** están utilizados como sinónimos.

1.2.2.3.1 DINÁMICA LABORAL

Medir la dinámica laboral en Argentina significa, entre otras cosas, monitorear la estructura del mercado de trabajo, profundizar sobre el perfil de ocupados y desocupados, y ampliar el marco de perspectivas posibles para diagnosticar sobre variados aspectos de nuestra economía y sociedad. Quizás el fenómeno de la desocupación remita a múltiples causas: tecnificación de los procesos productivos, crecimiento vegetativo de la población, crisis periódicas de la economía, entre otras; pero en todos los casos tiende a producir efectos encadenados cada vez más críticos desde la perspectiva de la población involucrada: la reducción de su poder adquisitivo y el deterioro de sus condiciones de vida.

Su medición procura generar información y nuevos elementos de juicio para conocer la realidad, orientar decisiones en política económica y efectuar previsiones para paliar este flagelo.

En nuestro país, esas cifras de empleo y desempleo no provienen de ningún registro administrativo. Si consideramos el caso del Seguro de Desempleo para registrar desempleados, tenemos que tener en cuenta que es una institución de reciente aparición, que está todavía en proceso de articulación.

Puesto que la posibilidad de acceder al seguro implica cumplir una compleja serie de requisitos, esta fuente no podría abarcar la totalidad de los casos de desempleo.

Lo mismo sucede con la posible utilización de los registros del Sistema Previsional para contabilizar a los ocupados, dado que no abarcan todos los casos, sino sólo los empleos formales.

Llegamos así a una primera conclusión: las cifras de empleo y desempleo no salen de ningún registro administrativo.

Esas cifras tampoco provienen de un censo como el de Población y Vivienda, que se realiza cada diez años en todo el territorio nacional.

A pesar de la exhaustividad de este tipo de medición, en la práctica resulta imposible implementar relevamientos de esa naturaleza no sólo por la frecuencia que requerirían para mantener actualizadas las cifras de empleo y desempleo, sino también por la imposibilidad de hacerlo casa por casa a toda la población: el costo sería altísimo y el tiempo que insumiría, enorme.

Para la provisión regular de esos datos se recurre a encuestas por muestreo; en nuestro país los provee la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), realizada por el INDEC desde 1974. Se implementa dos veces por año, en mayo y octubre, y dos meses después (julio y diciembre respectivamente) se anuncian sus resultados a través de Informes de Prensa.

Esos resultados reciben cobertura de todos los medios de comunicación, con amplias repercusiones en la sociedad, en particular en los últimos tiempos debido a la magnitud que han adquirido los valores de la tasa de desempleo.

Dado que la EPH releva información a partir de muestras, es preciso tener en cuenta algunas consideraciones:

- ✓ En una muestra, la selección de las viviendas a encuestar se hace utilizando métodos de muestreo con bases firmes en la teoría estadística y en la de probabilidades.
- ✓ Las tasas de actividad, empleo y desocupación, así como toda la información que surge de esta encuesta, son estimaciones confiables de los valores reales que se desea conocer. En general, muestras distintas elegidas por un mismo procedimiento producen estimaciones diferentes. El objetivo de un buen diseño muestral es conseguir que todas las muestras posibles den lugar a estimaciones poco diferentes entre sí y lo más concentradas que sea posible alrededor del valor real.
- ✓ La ventaja de utilizar muestras probabilísticas reside en poder cuantificar el error de muestreo, también denominado error estándar de la estimación. El error estándar permite al usuario construir un intervalo de confianza es decir, un rango que contiene el valor que se desea conocer, con un grado de confianza medido en términos de probabilidad.

Nota: Los límites de un intervalo de confianza del 95% se calculan restando 2 veces el error estándar de la cifra estimada (Límite Inferior, L.I.) y sumando 2 veces el error estándar a esa cifra (Límite Superior, L.S.).

Por ejemplo: la estimación de la tasa de desocupación del Aglomerado Gran San Juan de octubre de 1996 fue de 9,6%. Incorporando a este dato el valor del error muestral (0,85%) se puede concluir que, con una confianza del 95%, el verdadero valor de la tasa se encuentra en el rango comprendido entre 7,9% (L.I.) y 11,3% (L.S.).

Según la teoría del muestreo, con un intervalo construido de esta manera, existe una confianza del 95% de que la verdadera tasa que buscamos se encuentre en el rango comprendido por esos límites.

1.2.2.3.2 LA MUESTRA DE LA EPH

El listado de aglomerados relevados por la encuesta es el siguiente:

Aglomerados urbanos (EPH según el CENSO '91)	Provincia, Áreas relevadas, Población del aglomerado
1	Capital Federal 2.965.403
1	Buenos Aires Partidos del Conurbano Bonaerense 7.948.443
2	Buenos Aires Gran La Plata 642.979
3	Buenos Aires Bahía Blanca 265.885
4	Buenos Aires Mar del Plata y Batán 519.065
5	Jujuy S.S. de Jujuy - Palpalá 219.924
6	Salta Ciudad de Salta 368.659
7	Tucumán Ciudad de S. M. de Tucumán - Tafí Viejo 652.882
8	Catamarca Gran Catamarca 121.815
9	La Rioja Ciudad de La Rioja 103.727
10	S. del Estero Ciudad de Santiago del Estero y La Banda 261.824
11	Formosa Ciudad de Formosa 147.636
12	Chaco Ciudad de Resistencia 292.287
13	Misiones Ciudad de Posadas 210.755
14	Corrientes Ciudad de Corrientes 258.103
15	San Juan Gran San Juan 352.691
16	Mendoza Gran Mendoza 773.113
17	San Luis San Luis - El Chorrillo 113.074
18	Entre Ríos Ciudad de Paraná 207.041
19	Entre Ríos Ciudad de Concordia 116.485
20	Santa Fe Gran Rosario 1.117.322
21	Santa Fe Ciudad de Santa Fe – Santo Tomé 396.991
22	Córdoba Gran Córdoba 1.175.400
23	Córdoba Ciudad de Río Cuarto 138.853
24	La Pampa Ciudad de Santa Rosa – Toay 80.592
25	Neuquén Ciudad de Neuquén - Plottier 183.579
26	Chubut Ciudad de Comodoro Rivadavia 127.038
27	Santa Cruz Ciudad de Río Gallegos 64.640
28	T. del Fuego. Todo Tierra del Fuego 67.303
Total	19.993.509
Aglomerado urbano-rural	Río Negro Alto Valle del Río Negro 199.826

Teniendo en cuenta que una muestra es un subconjunto de elementos que permite dar información acerca de toda la población comprendida en un dominio de estudio, las características que asume en la EPH son las siguientes:

- ✓ Las mediciones que realiza la EPH están centradas en mercados de trabajo urbanos; por lo tanto, las muestras utilizadas no proporcionan resultados proyectables a toda la población del país, ahora bien, la población que habita en áreas urbanas en Argentina representa el 88% de la población total, y el resto habita en áreas rurales.
- ✓ En estas últimas, la oferta y la demanda de trabajo adquieren modalidades propias que requieren instrumentos de captación específicos.

Concentrándose en el estudio de centros urbanos, la EPH logra cubrir con sus estimaciones al 70% de la población urbana nacional; y no permite realizar estimaciones más allá de los aglomerados en los cuales se han seleccionado las muestras, 19.993.509 personas vivían en 1991 en las 28 áreas urbanas (aglomerados) que se fueron incorporando progresivamente a la encuesta. Para cada una se selecciona una muestra independiente, esto permite obtener resultados para cada aglomerado y también para el conjunto.

La EPH releva además un área urbano rural: el Alto Valle del Río Negro.

1.2.2.3.3 POBLACIÓN INVESTIGADA Y METODOLOGÍA EMPLEADA

La encuesta está dirigida a la población que reside en viviendas particulares, es decir viviendas utilizadas toda o la mayor parte del año como residencia familiar habitual.

Se incluyen: casas, departamentos, vivienda en el lugar de trabajo, casa tomada, vivienda móvil, local no construido para habitación (pero utilizado para esos fines), inquilinatos, pensiones y hoteles de hasta 10 habitaciones.

Se excluyen de la investigación las viviendas colectivas, es decir: geriátricos, reformatorios, internados, hospitales, prisiones, cuarteles, conventos y hoteles de más de 10 habitaciones.

Se incluyen las familias que formando un grupo independiente, residan en estos establecimientos, como puede ocurrir con sus directores, conserjes y porteros, y por supuesto, la encuesta incluye también los hogares unipersonales y aquellos que nuclean a personas no emparentadas entre sí, pero que comparten sus gastos esenciales (por ejemplo, tres estudiantes que comparten un departamento y sus gastos de alimentación).

En definitiva, teóricamente sólo queda excluida de la muestra aquella parte de la población que no vive bajo un régimen familiar.

La encuesta permite un seguimiento preciso de los hogares seleccionados ya que permanecen en la muestra durante 2 años.

En cada relevamiento (mayo u octubre), la cuarta parte de los hogares se reemplaza por otros, de tal forma que ningún hogar es entrevistado por más de 4 ondas consecutivas.

Esta práctica evita que la encuesta sea una carga pesada para los hogares respondentes.

En cada relevamiento 650 encuestadores altamente entrenados visitan unas 35.000 viviendas particulares seleccionadas en la totalidad de los aglomerados y entrevistan a sus habitantes para obtener información sobre las temáticas de la encuesta.

En el caso de la condición de actividad, los datos se refieren siempre a un período determinado: una semana de referencia, establecida con anterioridad.

Durante la indagación nunca se le pregunta directamente al encuestado si es ocupado, desocupado o inactivo.

Tampoco los encuestadores deciden por sí mismos esa clasificación, sino que aplican un cuestionario con secuencias de preguntas predeterminadas cuyas respuestas conducen a la clasificación definitiva.

La conceptualización de la encuesta se ajusta a las recomendaciones internacionales existentes en este campo (Particularmente las establecidas por la última Conferencia de Estadígrafos del Trabajo de la OIT).

Los criterios clasificatorios básicos para determinar la condición de actividad son ***tenencia de trabajo*** y ***búsqueda de trabajo***.

En consecuencia:

Las personas que trabajan están **ocupadas**

Las personas que no tienen trabajo pero lo buscan activamente están **desocupadas**

Las personas que no tienen trabajo ni lo buscan activamente están **inactivas**

Ocupados y desocupados están dentro de la fuerza laboral, conjunto que se conoce como **Población Económicamente Activa (PEA)**, y que para la EPH incluye a personas de todas las edades.

Nota:

En otros países la conformación de la PEA excluye ciertos grupos etarios localizados en los extremos de la pirámide poblacional. El límite inferior oscila en torno a los 14 años, y el límite superior en torno a los 65 años.

Al relevar información de todo el universo, la EPH está en condiciones de:

- reclasificar sus resultados según las necesidades del análisis.

- garantizar su comparabilidad con otros países, cualquiera sea el límite de edad que ellos establezcan para definir su PEA.

1.2.2.3.4 PRINCIPALES DEFINICIONES DE LA ENCUESTA

Dada la cantidad de definiciones establecidas en el programa, se transcriben a continuación sólo las de uso más frecuente, en particular las contenidas en los Informes de Prensa que se difunden al concluir cada relevamiento.

Población Económicamente Activa (PEA): conjunto de personas que tiene una ocupación o que sin tenerla la busca activamente. Está compuesta por la población ocupada más la desocupada.

Población Ocupada: conjunto de personas que tiene por lo menos una ocupación. Operacionalmente se delimita como tal a la población que, en un tiempo específico denominado semana de referencia, ha trabajado por lo menos una hora en forma remunerada, o 15 horas o más sin remuneración.

Nota:

Criterio que, además de preservar la comparabilidad con otros países, apunta a captar las múltiples ocupaciones informales que realiza la población.

Para poder discriminar dentro del nivel de empleo qué parte corresponde al empleo de baja intensidad, pueden restarse del empleo total aquellos que trabajan menos de cierta cantidad de horas. La información recogida permite realizar estos recortes según la necesidad del analista.

Población Desocupada: conjunto de personas que, sin tener ningún trabajo, buscaron uno en forma activa en la semana de referencia. Corresponde al concepto de Desocupación Abierta, es decir no incluye otras formas de precariedad laboral también relevadas por la EPH tales como personas que realizan trabajos transitorios mientras buscan activamente una ocupación, personas que trabajan jornadas involuntariamente por debajo de lo normal, desocupados que han suspendido la búsqueda por falta de oportunidades visibles de empleo, ocupados en puestos de trabajo por debajo de la remuneración vital mínima o en puestos por debajo de su calificación, etcétera.

Cada una de estos casos compone otras tasas específicas que no deben ser confundidas con la de Desocupación Abierta.

✚ **Población Inactiva:** conjunto de personas que no tienen trabajo ni lo buscan activamente.

Puede subdividirse en **Inactivos Típicos** e **Inactivos Marginales**.

- ❖ **Inactivos Típicos:** conjunto de personas que no tienen trabajo ni lo buscan, no estando dispuestas a incorporarse a la actividad laboral.
- ❖ **Inactivos Marginales:** conjunto de personas que no tienen trabajo ni lo buscan, pero que están dispuestas a trabajar.

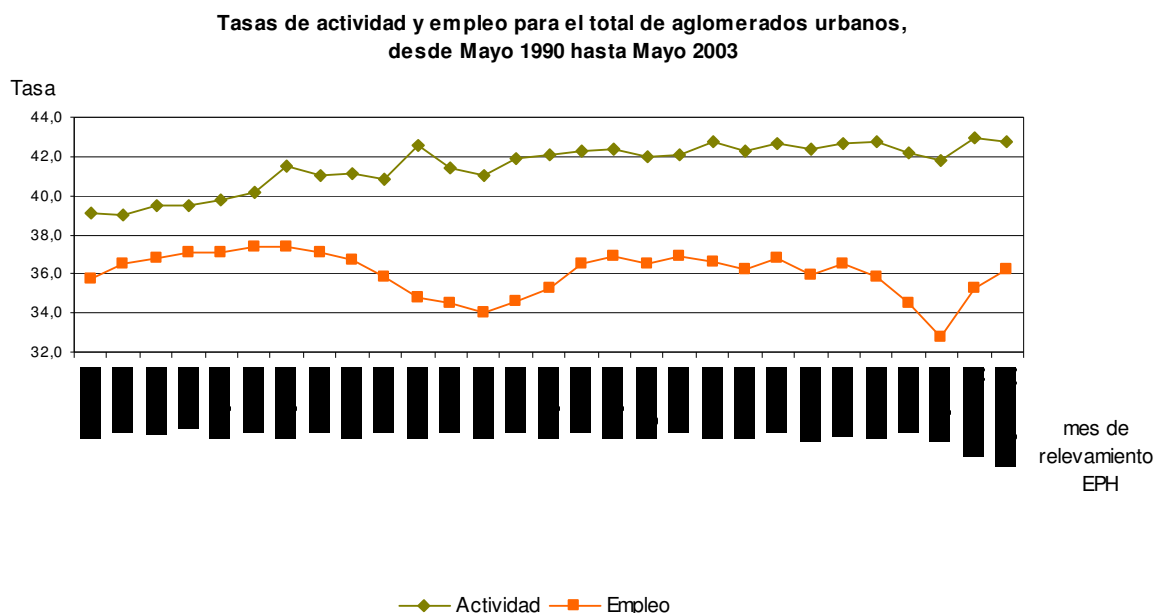
Demandantes de Empleo Ocupados: conjunto de personas que teniendo una ocupación, están buscando activamente trabajo.

Intensidad de la Ocupación: a partir del total de horas semanales trabajadas los ocupados pueden desagregarse en tres grupos:

- ❖ **Ocupados Plenos:** conjunto de los ocupados que trabaja un lapso considerado «socialmente normal» es decir, entre 35 y 45 horas semanales.
- ❖ **Sobreocupados:** conjunto de los ocupados que trabajan un lapso mayor al considerado «socialmente normal» es decir, más de 45 horas semanales.
- ❖ **Subocupados visibles u horarios:** conjunto de población ocupada que trabaja menos de 35 horas semanales y desea trabajar más horas. Se distinguen dos tipos de subocupados:
 - ✓ **Subocupados demandantes:** ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias, están dispuestos a trabajar más horas y están en la búsqueda de otra ocupación.
 - ✓ **Subocupados no demandantes:** ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias, están dispuestos a trabajar más horas pero no buscan otra ocupación.

Tasa de actividad: se calcula como porcentaje entre la población económicamente activa y la población total (puede recalcularse según distintos límites de edad).

Tasa de empleo: se calcula como porcentaje entre la población ocupada y la población total. A continuación, se transcribe un gráfico de las series históricas (1990 – 2003) de las tasas de actividad y empleo de la República Argentina (INDEC)



(1) Con la incorporación de tres nuevos aglomerados en octubre 2002, la EPH se refiere a 31 aglomerados urbanos.
(2) Los resultados de Mayo 2003 no incluyen el aglomerado Santa Fe, cuyo relevamiento se postergó debido a las inundaciones.
Fuente: INDEC, EPH puntual

Tasa de desocupación: se calcula como porcentaje entre la población desocupada y la población económicamente activa.

Tasa de subocupación horaria: se calcula como porcentaje entre la población subocupada y la población económicamente activa.

Tasa de subocupados demandantes: se calcula como porcentaje entre la población de subocupados demandantes y la población económicamente activa.

Tasa de subocupados no demandantes: se calcula como porcentaje entre la población de subocupados no demandantes y la población económicamente activa.

1.2.2.4 SERVICIO PRODUCTIVO (TRABAJO)

1.2.2.4.1 EL EMPLEO Y EL TRABAJO

¿Qué queremos decir cuando hablamos de trabajo? Para los griegos de la antigüedad, el trabajo era algo que rebajaba a quien lo realizaba, porque para ellos la palabra trabajo significaba un esfuerzo físico realizado por mandato de otro.

Estudiar, la política, el servicio militar, incluso el cuidado del propio jardín no eran considerados como trabajo, pues se realizaban por propia elección.

Los griegos tenían esclavos que hacían el trabajo para ellos, los griegos libres eran una pequeña elite que vivía de los intereses de su propia riqueza.

En la actualidad las personas en edad económicamente activa (PEEA) tienen que decidir entre dedicarse a las actividades que les gustan o a las actividades en las que hay mayores o mejores oportunidades para emplearse.

Dedicarse a lo que a uno le gusta y le interesa o emplearse en una actividad, que asegure ingresos económicos, aunque no sea del mayor interés y del total agrado, al decidir sobre la ocupación profesional a la que uno desea dedicarse es conveniente considerar el surgimiento de nuevos perfiles profesionales concebidos sobre normas de competencia, y que son derivados de las nuevas características tecnológicas de los sistemas productivos y de servicios, así como las nuevas y cambiantes condiciones laborales, sujetas a la dinámica de una economía de mercado cada vez más globalizada (Popcorn, 1998).

La formación profesional que se puede adquirir en una escuela de educación superior puede ser analizada críticamente en razón de dos factores.

- ✓ La consistencia interna de su propuesta educativa y de sus procesos para la formación profesional.
- ✓ Un segundo factor es el grado de correspondencia de esta práctica educativa con las condiciones reales y a futuro del mercado profesional y de las oportunidades de trabajo que le permite el desarrollo efectivo de las competencias profesionales que se prevén vigentes en los escenarios futuros en los que el egresado habrá de desempeñarse.

Las modalidades de los empleos han cambiado, ante los cambios en el concepto de trabajo, propiciado por los cambios en la naturaleza de la actividad física e intelectual del trabajo y por las condiciones diversas en las que se realiza el trabajo.

El gobierno y las instituciones de educación superior están poniendo mayor atención y esfuerzo en programas y estímulos a emprendedores para que los jóvenes se conviertan en empleados “por cuenta propia”.

En el siglo XXI el no tener empleo deja de significar no tener trabajo (Tucker, 1992).

En nuestra sociedad se efectúan formas de trabajo que no se contabilizan y que no son reconocidas formalmente, si estas otras clases de trabajo fuesen más respetables, más evidentes y más legítimas, ello podría ayudar a mitigar el estigma social y psicológico del desempleo, y su efecto puede ser percibido como algo que liberará a la gente de otras clases de trabajo (esta concepción debería dejar de lado, por el momento, el problema del dinero).

Es muy probable que mucha gente sentiría mayor entusiasmo si pudiese pasar más tiempo en su casa, dedicarse a atender un negocio propio en su tiempo libre, o hacer trabajo comunitario si se lo puede permitir.

Un nuevo concepto de trabajo puede llegar a ser atractivo para quien tiene un patrimonio económico, y que se puede permitir estas oportunidades.

El desarrollo del concepto de trabajo tiene que ver con los nuevos ámbitos de los puestos de trabajo, con las competencias personales y con los aspectos prácticos del dinero.

1.2.2.4.2 DEFINICIÓN

Llamaremos trabajo en Economía, al esfuerzo realizado para asegurar una renta económica, o también al resultante del desgaste físico o mental del ser humano para conseguir un objetivo determinado y satisfacer 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.
- ✓ Los servicios, como los que producen los médicos o los profesores.

1.2.2.4.3 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Antaño, tanto el señor feudal como el maestro de un gremio asumían responsabilidades respecto al bienestar de los siervos, aprendices y jornaleros que trabajaban para ellos.

A raíz de la Revolución Industrial a finales del siglo XVIII, casi todos los trabajadores estaban empleados mediante el sistema fabril y prácticas similares, estos trabajadores estaban explotados económicamente y padecían enfermedades, discapacidades o desempleo.

Los propietarios de las fábricas consideraban que quedaban liberados de sus obligaciones hacia sus empleados con el mero pago de los salarios, así, casi todos los empresarios adoptaron una actitud impersonal hacia los trabajadores de sus fábricas, esto se debía, en parte, a que no se requería una preparación o una fuerza especial para manejar las nuevas máquinas de las fábricas, y los propietarios de las primeras industrias, que solían estar más interesados en una mano de obra barata que en la calificación de sus trabajadores, habitualmente contrataban a mujeres y niños, con salarios menores que los hombres, estos empleados mal pagados tenían que trabajar hasta dieciséis horas diarias y estaban sometidos a presiones, incluso a castigos físicos, en un intento de que acelerasen la producción.

Puesto que ni las máquinas ni los métodos de trabajo estaban diseñados en aras de la seguridad, las mutilaciones y los accidentes mortales eran frecuentes.

En 1802 la explotación de niños pobres provocó la primera legislación sobre la producción fabril en Inglaterra, aquella ley, que limitaba la jornada laboral infantil a doce horas, y otras disposiciones posteriores que regulaban el trabajo infantil no fueron rigurosamente aplicadas.

Los trabajadores de las primeras ciudades obreras no estaban en condiciones de luchar por sus propios intereses contra los propietarios de las fábricas.

Las primeras fábricas de algodón se establecieron en pequeños pueblos en los que todas las tiendas y todos los habitantes dependían de la fábrica para vivir, pocos eran los que se atrevían a desafiar la voluntad de la persona que poseía la fábrica y que controlaba la vida de los trabajadores tanto dentro como fuera del trabajo, las largas horas de trabajo y los bajos salarios evitaban que el trabajador dejara el pueblo o pudiera ser influenciado desde afuera.

La introducción del sistema fabril tuvo importantes repercusiones en las relaciones sociales y en las condiciones de vida.

A principios del siglo XIX, la creciente oposición a afrontar los costos sociales por la filosofía del *laissez-faire*, provocó el desarrollo del socialismo, así como el de movimientos que luchaban contra los excesos cometidos, como en el caso del trabajo infantil.

Los trabajadores empezaron a asociarse en sindicatos y cooperativas que les permitieron participar en distintas actividades políticas y protegerse con medios económicos y políticos, durante estos tiempos, las leyes que regulan el trabajo muestran un éxito evidente, mientras que la fuerza de la moderna organización de los trabajadores, la negociación colectiva y las cláusulas de seguridad sindical, muestran sus carencias.

Nota: En las denominadas cláusulas de seguridad sindical, que tienen por objeto favorecer la posición del sindicato firmante del convenio colectivo de trabajo, se imponen por ejemplo la contratación exclusiva de personal afiliado al sindicato (cláusulas llamadas de closed shop), o se impone un plazo a los trabajadores dependientes del sector empresario para afiliarse al sindicato firmante (cláusulas nombradas union shop), o reimpone a los trabajadores alcanzados por el convenio colectivo de trabajo cotizaciones equivalentes a la cuota de afiliación sindical, que los afiliados al sindicato erogan voluntariamente (cláusulas conocidas como de agency shop), entre otras.

Con el tiempo, las protestas organizadas obligaron a los empresarios a corregir algunos de los abusos más graves, los trabajadores se manifestaban y lograron obtener el derecho al voto y crearon partidos políticos y sindicatos de trabajadores.

Los sindicatos, no sin muchas luchas y contratiempos, consiguieron importantes concesiones de los empresarios y de los gobiernos, además del derecho a organizarse y representarse a sí mismos en las negociaciones, y los aspectos y problemas relacionados con el sistema fabril pasaron a formar parte prominente de las modernas formulaciones de la teoría económica y política, enmarcadas en la disciplina de las relaciones industriales.

Una de las consecuencias importantes, a menudo olvidada, del sistema fabril es que facilitó la emancipación de la mujer, la fábrica, al proporcionar a las mujeres la ocasión de ganar un salario, les permitió ser económicamente independientes, así, la industrialización empezó a cambiar las relaciones familiares y la situación económica de la mujer.

La economía industrial es ahora solo una parte integral de las modernas prácticas económicas.

En general, el servicio productivo o trabajo dentro de la empresa puede clasificarse en empresas industriales dentro de dos ramas específicas, por un lado están, los que trabajan en la Dirección de la empresa y por otro lado los que trabajan como Mano de Obra.

Actualmente (2009), en la Argentina la mayor parte de la fuerza laboral se encuentra con contratos no contemplados en convenios colectivos de trabajo

1.2.2.4.4 DIRECCIÓN DE LA EMPRESA

1.2.2.4.4.1 CONCEPTO

Fayol define la dirección indirectamente al señalar: "Una vez constituido el grupo social, se trata de hacerlo funcionar: tal es la misión de la dirección, la que consiste para cada jefe, en obtener los máximos resultados posibles de los elementos que componen su unidad, en función de los intereses de la empresa".

Por su parte, Koontz y O'Donnell adoptan el término dirección, definiendo ésta como "la función ejecutiva de guiar y vigilar a los subordinados"

Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales.

La relación humana con los subordinados y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección, de hecho, trata de llegar al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos.

Los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se les unan para lograr el futuro que surge de los pasos de la planificación y la organización.

Los gerentes al establecer el ambiente adecuado ayudan a sus empleados a hacer sus mejores esfuerzos.

Es el planteamiento, organización, dirección y control de las operaciones de la empresa, a fin de lograr los objetivos que esta trata de alcanzar.

Es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones, incluye la tarea de afinar los objetivos y alcanzarlos, es la determinación de la mejor manera de llevar a cabo el liderazgo para ocuparse del planeamiento e integración de todos los sistemas.

La dirección debe saber como es el comportamiento de la gente como individuos y cuando están en grupos y además entender la forma como operan los diferentes tipos de estructura.

Es una fuerza que mediante la toma de decisiones basada en los conocimientos y entendimientos, relaciona entre sí e integra a todos los elementos del sistema organizado de una forma calculada para alcanzar los objetivos de una organización.

La dirección es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente o delegando dicha autoridad, y se vigila de manera simultánea que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes emitidas.

1.2.2.4.4.2 ALTA DIRECCIÓN

Se considera Alta Dirección a los directivos con cargo más alto en una organización; el Presidente, el Gerente General y los Directores de las distintas áreas. Es un término utilizado en el medio empresario aunque también puede llamarse Alta Dirección a la cúpula de un sindicato, o a los Secretarios y Directores de un organismo estatal. En las empresas, la Alta Dirección forma parte del Comité de Dirección ó Comité Ejecutivo que se reúne con una frecuencia determinada y marcan la línea estratégica a seguir por esa Compañía.

En el organigrama de las empresas, el cargo más alto es el *C.E.O.* (siglas del anglicismo *Chief Executive Officer*) que en los países de habla hispana se denomina Presidente e informalmente "el Número 1".

1.2.2.4.5 MANO DE OBRA

1.2.2.4.5.1 CONCEPTO

La mano de obra o trabajo fabril representa el factor humano de la producción, sin cuya intervención no podría realizarse la actividad manufacturera, independientemente del grado de desarrollo mecánico o automático de los procesos transformativos.

1.2.2.4.5.2 CARACTERÍSTICAS DE LA MANO DE OBRA

Entra algunas de las principales características de la mano de obra encontramos lo siguiente:

- Pueden mejorar y perfeccionar el empleo y diseño de los recursos materiales y técnicos, lo cual no sucede a la inversa.
- No pueden ser propiedad de la organización, a diferencia de los otros recursos. Los conocimientos, la experiencia, las habilidades, etc.; son parte del patrimonio personal.
- Las actividades de las personas en las organizaciones son, como se apuntó, voluntarias; pero, no por el hecho de existir un contrato de trabajo la organización va a contar con el mejor esfuerzo de sus miembros; por lo contrario, solamente contara con el si perciben que esa actitud va a ser provechosa en alguna forma.
- Las experiencias, los conocimientos, las habilidades, etc., intangibles; se manifiestan solamente a través del comportamiento de las personas en las organizaciones. Los miembros de ellas prestan un servicio a cambio de una remuneración económica y afectiva.
- El total de recursos humanos de un país o de una organización en un momento dado puede ser incrementado. Básicamente existen dos formas para tal fin: descubrimiento y mejoramiento.
- Los recursos humanos son variables de una persona a otra; no todo mundo posee las mismas habilidades, conocimientos, etc.

1.2.2.4.5.3 IMPORTANCIA DE LA MANO DE OBRA

Su importancia radica en que es el factor de producción por excelencia, debido a que es el que desarrolla una serie de actividades y tareas, y ayudado por instrumentos, infraestructura, entre otros, produce bienes y servicios de una manera satisfactoria.

En la contabilidad general de las empresas se entiende por mano de obra el costo total que representa el conjunto de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador.

La mano de obra es un elemento muy importante, por lo tanto su correcta administración y control determinará de forma significativa el costo final del producto o servicio.

1.2.2.4.5.4 TIPOS DE MANO DE OBRA

- **Mano de obra directa:** Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados en la Tecnología principal para la producción del producto de la empresa.
- **Mano de obra indirecta:** Es la mano de obra que asiste a la mano de obra directa, normalmente menos calificada en la tecnología principal para la producción del producto de la empresa, aunque podría estar especializada en tecnologías colaterales.

1.2.2.4.5.5 CONSIDERACIONES SOBRE LA GESTIÓN DE LA MANO DE OBRA

- La empresa debe conocer el costo real de la mano de obra tanto la directa como la indirecta.
- La empresa debe tener siempre ajustado el plantel de trabajadores de acuerdo con sus necesidades.
- Los trabajadores deben tener la experiencia, capacitación y destreza necesaria de acuerdo a las funciones que desarrolle cada uno.

Para tener una adecuada administración y control de la mano de obra se logra mediante:

- El establecimiento de diseños adecuados de selección de personal.
- La aplicación de programas de formación profesional permanente.
- El análisis detallado de los puestos de trabajo para asignarlos de forma adecuada.
- El marco de un convenio colectivo pactado con los trabajadores que promueva la paz social en el seno de la empresa.
- El establecimiento de condiciones higiénicas, sanas y seguras que garanticen un trabajo eficiente y de buena calidad.
- El establecimiento de controles que garanticen la minimización de la capacidad ociosa.

1.2.2.4.5.6 EL CONTRATO COLECTIVO DE TRABAJO

El contrato colectivo de trabajo también llamado convenio colectivo de trabajo (CCT) o convención colectiva de trabajo, es un tipo peculiar de contrato celebrado entre un sindicato o grupo de sindicatos y uno o varios empleadores, o un sindicato o grupo de sindicatos y una organización o varias representativas de los empleadores. También, en caso que no exista un sindicato, puede ser celebrado por representantes de los trabajadores interesados, debidamente elegidos y autorizados por estos últimos, de acuerdo con la legislación nacional.

El contrato colectivo de trabajo puede regular todos los aspectos de la relación laboral (salarios, jornada, descansos, vacaciones, licencias, condiciones de trabajo, capacitación profesional, régimen de despidos, definición de las categorías profesionales), así como determinar reglas para la relación entre los sindicatos y los empleadores (representantes en los lugares de trabajo, información y consulta, cartelera sindical, licencias y permisos para los dirigentes sindicales, etc.).

Este tipo de contrato de trabajo se aplica a todos los trabajadores del ámbito (empresa o actividad) alcanzado, aunque no estén afiliados al sindicato firmante. También, aunque depende de la legislación de cada país, en los casos de CCT que abarcan un oficio o una actividad, suele aplicarse a todas las empresas del ámbito que alcanza el contrato, aun aquellas que no se encuentran afiliadas a las organizaciones de empleadores firmantes del CCT.

Las condiciones del convenio suelen considerarse como un mínimo. El contrato individual que firme cada trabajador puede mejorarlas (más sueldo, más descansos, etc.), pero no puede establecer condiciones más desfavorables para el trabajador, licencias, condiciones de trabajo, capacitación profesional, régimen de despidos, definición de las categorías profesionales), así como determinar

reglas para la relación entre los sindicatos y los empleadores (representantes en los lugares de trabajo, información y consulta, cartelera sindical, licencias y permisos para los dirigentes sindicales, etc.).

Por ello, en algunos ordenamientos los convenios colectivos se asemejan en su tratamiento a normas jurídicas de aplicación general (leyes o reglamentos).

El contrato colectivo de trabajo está precedido y es resultado de una actividad de negociación colectiva entre las partes.

Como fuente del Derecho el Convenio es inferior a la ley, ya que los Convenios no pueden ser contrarios a normas imperativas establecidas por la ley.

1.2.2.4.6 REMUNERACION AL FACTOR TRABAJO

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 bienes y servicios que se pueden comprar con el dinero que se gana por trabajar.

1.2.2.5 SERVICIO EMPRESARIAL (GOBIERNO DE LA EMPRESA)

1.2.2.5.1 INTRODUCCIÓN

Es el conjunto de iniciativas económicas, destinado a gobernar una empresa.

La capacidad empresarial representa la organización para el desarrollo de una estructura social, en la que un grupo de individuos mediante iniciativas innovadoras o imitadoras sostiene según los factores de producción y sus aptitudes consecuentes.

Consiste en la capacidad de un grupo de individuos para organizar la empresa, esto es en síntesis la capacidad empresarial.

La mejor manera de definir este término es enumerar lo que hace un empresario:

- Toma la iniciativa al combinar la tierra, el trabajo y el capital a fin de producir un bien o servicio
- Decide y ejecuta las acciones básicas para los negocios.
- Asume el riesgo de perder dinero o caer en la bancarrota.
- Inicia una empresa e introduce nuevas técnicas y productos.

Sin esta capacidad para formar y organizar, no podrían operar las grandes empresas de negocios.

Es evidente que como recurso humano tal aptitud es escasa: no todas las personas están dispuestas a asumir riesgos ni tienen la capacidad de tomar decisiones satisfactorias respecto a los negocios.

1.2.2.5.2 TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN

El análisis económico tradicional tiende a analizar las actuaciones de la empresa como el resultado de una decisión unitaria, mientras que la teoría de la organización reconoce que en las grandes corporaciones el proceso de toma de decisiones suele estar descentralizado y que éstas no dependen sólo del objetivo de maximización de beneficios o ganancias, sino también de su estructura organizativa.

Por eso, la toma de decisiones en las grandes empresas suele tener en cuenta la necesidad de limitarse a obtener beneficios satisfactorios, sin necesidad de maximizarlos, debido a la obligación de conjugar los diversos objetivos de las distintas partes que componen la organización.

Cuando las decisiones se adoptan de forma colectiva sólo se suelen tener en cuenta todos los objetivos de la empresa y no sólo el de maximización de beneficios, pero también suelen ser más lentas (una característica fundamental de las empresas japonesas). La teoría de la organización está relacionada con la teoría de la empresa.

La empresa, como organización productiva y social, desempeña un papel preeminente en la organización y vertebración del sistema económico, hecho que ha producido concepciones teóricas alternativas o complementarias sobre su naturaleza y funciones.

Hablar de la empresa es entenderla en su referencia a la cuestión industrial como una realidad social e histórica basada en la inserción del capital en el proceso económico de producción, en las relaciones de empleo y de trabajo y en las interacciones que desarrolla el factor humano de la organización. La insatisfacción ante la incapacidad del modelo neoclásico a la hora de analizar el fenómeno de la organización dio origen a las denominadas “Teorías de la Empresa y del Empresario”.

El problema común al que se enfrentan estas construcciones teóricas es el siguiente: si no se considera a la actividad empresarial como una función de producción, según mandan los cánones neoclásicos, es preciso admitir en alguna medida en nuestro modelo el elemento personal, temporal e irrepetible que caracteriza al directivo y a la organización individualmente considerados.

Esta circunstancia puede llevar a un “callejón sin salida” porque, al fundamentar el análisis de las empresas en lo privado, el enfoque económico pierde significado, dejándose el control de la investigación en manos de psicólogos, sociólogos o estadísticos. Esta circunstancia es, precisamente, la que ha impedido la consolidación de las llamadas “teorías del empresario” dentro del corpus económico ortodoxo. Para desarrollar un análisis crítico del problema sin incurrir en el error señalado antes no cabe, al menos por el momento, ni un rechazo total del modelo neoclásico, ni una simple y directa utilización de éste. El abanico de posibilidades se extiende, entonces, desde una utilización casi ortodoxa del modelo, hasta enfoques progresivamente disidentes y que, en sus formas más extremas, parecen configurar ya una nueva teoría alternativa (Neoinstitucionalismo). Se dispone, entonces, de dos posibles vías de actuación, que podríamos resumir de la siguiente forma: o preservar el modelo neoclásico mediante su perfeccionamiento, o penetrar en un enfoque nuevo, neoinstitucionalista, aún excesivamente embrionario como para sustituir totalmente al primero. Seguidamente analizamos, brevemente, el desarrollo de los trabajos realizados para perfeccionar el modelo neoclásico, partiendo del supuesto de la conservación del modelo, esta corriente busca su mejora con el fin de hacerlo susceptible de incluir supuestos más realistas y que permitan analizar algunas cuestiones planteadas recientemente como, por ejemplo, la innovación o la información imperfecta, este camino ha sido seguido por tres grupos distintos de autores, que han dado lugar a tres importantes corrientes dentro del pensamiento económico: la “Economía de la Competencia Imperfecta”, la “Escuela de Chicago” y los “Modelos de Equilibrio General”.

- ✓ La “Economía de la Competencia Imperfecta”: Sus representantes introducen el concepto de incertidumbre con el fin de analizar los aspectos dinámicos del proceso económico.

Podemos considerar a estos economistas como una “primera ola” crítica a la postura del “equilibrio general sin empresario” implícito en el modelo neoclásico. Entre ellos se cuentan autores de gran prestigio como, por ejemplo, Schumpeter, Knight, Robinson o, incluso, el propio Keynes. De entre éstos, y desarrollando la idea del empresario como elemento dinamizador del sistema walrasiano, destacan dos nombres de gran importancia en la configuración de la teoría actual del beneficio: Schumpeter y Knight. En opinión de Blaug, Schumpeter y Knight son las dos excepciones principales al acuerdo general de los economistas sobre la escasa importancia del empresario en el desarrollo del proceso económico. Por otra parte, son ellos los “críticos” que más han calado en la “corriente principal” del pensamiento económico, fundamentalmente porque sus teorías pueden encajar dentro del análisis neoclásico sin necesidad de afectar profundamente a su enfoque. Para el análisis en profundidad de las teorías de Schumpeter y Knight, encontraremos un buen resumen operativo de las mismas, en relación con el beneficio en: Santos Redondo (1997): 129 y ss.

- ✓ La “Escuela de Chicago”. El pensamiento de la “tradición de Chicago”, cuyos autores más representativos podrían ser Stigler y Friedman, apoya la bondad de la corriente neoclásica y el modelo de competencia. Afirman que el alejamiento que se produce entre la realidad y el modelo se debe, ante todo, a la formación de monopolios (generalmente derivados del uso de la tecnología), o bien al comportamiento estratégico y/o antisocial de las empresas. En esta escuela el nivel de matematización es importante. El peso cada vez más grande de la econometría en la teoría económica es visible en la obra de Stigler, que insiste siempre en la necesidad de conceptos mensurables con el fin de poder realizar predicciones concretas.
- ✓ Los “modelos de Equilibrio General”. A la hora de incluir la función empresarial en el modelo de equilibrio general hay dos enfoques posibles:
 - a) Considerarla como un input más del proceso productivo, al que habrá que remunerar como a cualquier otro factor: es el Modelo de McKenzie, en el que no existe beneficio puro, sino costo y retribución del trabajo directivo.
 - b) Considerar el beneficio como un residuo: se define un beneficio puro similar al establecido por Knight y destinado a los propietarios. Se denomina residuo porque no

corresponde directamente al producto marginal mensurable de ningún factor: Modelo de Arrow-Debreu.

Kenneth Arrow, quizá el nombre más representativo en este grupo, juzga al modelo neoclásico como el más perfecto existente, si bien con el defecto de no incluir dos nociones importantes: la innovación y el conocimiento imperfecto. Según este autor, el costo de adquirir información, en una economía con incertidumbre, es el punto esencial. En cuanto al empresario, no lo concibe ya como un individuo, sino como una gran empresa. En la teoría económica, la figura del empresario individual ha ido perdiendo protagonismo en favor de la empresa como institución y, especialmente, de la gran corporación.

1.2.2.5.3 SISTEMA INDUSTRIAL

Cuando empezó el siglo XX el sistema fabril predominaba en Estados Unidos y en gran parte de Europa occidental.

El mayor desarrollo en Europa se alcanzó en Alemania, Inglaterra, Holanda y Bélgica, donde se convirtieron fundamentalmente en importadores de alimentos y materias primas y en exportadores de bienes manufacturados.

En 1913 Henry Ford, el pionero fabricante de motores, realizó una enorme contribución a la difusión del sistema fabril cuando introdujo las técnicas de las cadenas de montaje en la producción de coches en su fábrica de motores.

Con el tiempo, el sistema fabril se extendió a Oriente, donde la mano de obra barata atraía al capital de los países industrializados de Occidente.

Japón, que inició su industrialización a finales del siglo XIX, se convirtió rápidamente en una de las principales potencias industriales de Asia y en un serio competidor para los países occidentales.

El desarrollo del sistema fabril tiende, en general, hacia fábricas con mayores inversiones de capital por trabajador.

Sin embargo, mediada la década de 1980 muchas fábricas occidentales empezaron a padecer serios problemas en las industrias manufactureras, especialmente en lo que concierne a la producción de textiles, aceros, coches, maquinaria y equipos electrónicos.

Una de las principales preocupaciones era la proliferación de importaciones baratas.

Los recortes en estas industrias implican una reestructuración de los negocios y cierre de fábricas, con las consiguientes pérdidas de empleos e incluso la ruina económica de algunas regiones, esto es el reflejo del desplazamiento del sistema fabril hacia países en desarrollo, donde los costos laborales son más baratos.

Otras tendencias importantes han sido, en principio el ascenso a posiciones de liderazgo de gestores profesionales que analizan la organización y el funcionamiento de las fábricas desde una óptica científica, y segundo término, el desarrollo y utilización de equipos cada vez más sofisticados en el funcionamiento de las fábricas, como ya conocemos algunas máquinas, con la ayuda de ordenadores, semiconductores, robots y otras innovaciones tecnológicas de la segunda mitad del siglo XX, se autocontrolan de tal manera que se puede hacer funcionar una fábrica empleando a muy pocos trabajadores para manejar los paneles de control.

Este método de producción ha implicado muchos cambios económicos, que pueden ser tan importantes como los que se derivaron de la Revolución Industrial.

1.2.2.5.4 REMUNERACIÓN AL FACTOR EMPRESARIAL

La empresa remunera al factor empresarial por los aportes que realizan mediante una renta denominada **beneficio o utilidad**

1.2.3 EL RECURSO CAPITAL

1.2.3.1 CONCEPTO

En Economía, el capital es un factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, e incluso materiales inmovilizados que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo.

Es la cantidad de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular, también el crédito, dado que implica un beneficio económico en la forma de interés, es considerado una forma de capital (capital financiero).

Los bienes de capital, en contraste con los bienes de consumo, son utilizados en la producción de capital físico, se refieren a bienes de capital real de los productos que se utilizan en la producción de otros productos, pero no se incorporan a los demás productos. En los bienes de capital se incluyen fábricas, maquinaria, herramientas, y diversos edificios. Son diferentes de las materias primas que se utilizan en la producción de bienes.

Muchos productos pueden ser clasificados como bienes de capital o bienes de consumo de acuerdo con el uso, por ejemplo los automóviles y computadoras personales, y la mayoría de estos bienes de capital son también bienes duraderos (consumo durable).

Los bienes de capital son también diferentes del capital financiero. Los bienes de capital son objetos reales de la propiedad de entidades (personas, gobiernos y otras organizaciones), a fin de obtener un rendimiento positivo de algún tipo de producción.

La actividad que se realiza puede ser la producción, el consumo, la inversión, la constitución de una empresa, etc. Cuando este capital se destina a la producción, se convierte en un factor de producción. El capital se puede acumular con el tiempo, y sus retornos (renta) pueden ser utilizados o reutilizados para aumentar el capital original

Capital, término genérico que designa un conjunto de bienes y una cantidad de dinero de los que se puede obtener, en el futuro, una serie de ingresos.

Una empresa considerará como capital la tierra, los edificios, la maquinaria, los productos almacenados, las materias primas que se posean, así como, bonos y los saldos de las cuentas en los bancos.

Desde el punto de vista de la contabilidad, el capital se define como la suma de las propiedades de un individuo o una corporación, en un momento dado.

Una empresa de negocios tendrá, por tanto, una cuenta de capital (normalmente expresada en el balance), que refleja por un lado el uso que se le dio al capital de la empresa en un determinado momento (activo), y por otro lado el origen de los fondos (pasivo).

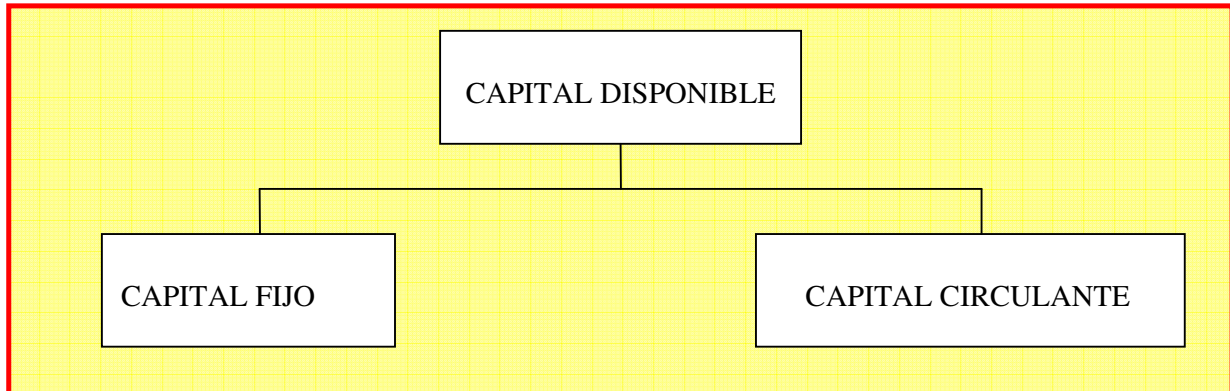
Para los economistas del siglo XIX, el término 'capital' se refería únicamente a la parte de la riqueza que había sido anteriormente producida. La riqueza no producida, como la tierra o los yacimientos de minerales, no se incluían en la definición. Los ingresos provenientes del capital (según esta definición) se denominaban intereses, mientras que los ingresos provenientes de los recursos naturales se denominaban rentas.

Los economistas contemporáneos, que consideran que el capital es únicamente un conjunto de bienes y dinero que sirve para producir más bienes y dinero, ya no hacen la anterior distinción.

1.2.3.2 CLASIFICACIÓN DEL CAPITAL

Se pueden distinguir varias clases de capital.

Una clasificación muy común distingue entre *capital fijo* y *capital circulante*.



1.2.3.2.1 CAPITAL FIJO

1.2.3.2.1.1 DEFINICIÓN

El *capital fijo* incluye medios de producción más o menos duraderos, como la tierra, los edificios y la maquinaria, la característica de los bienes que forman parte.

1.2.3.2.1.2 DEPRECIACIÓN DEL CAPITAL FIJO

Depreciación es la pérdida de valor del capital fijo con el paso del tiempo, como consecuencia de una serie de causas. Estas causas pueden ser:

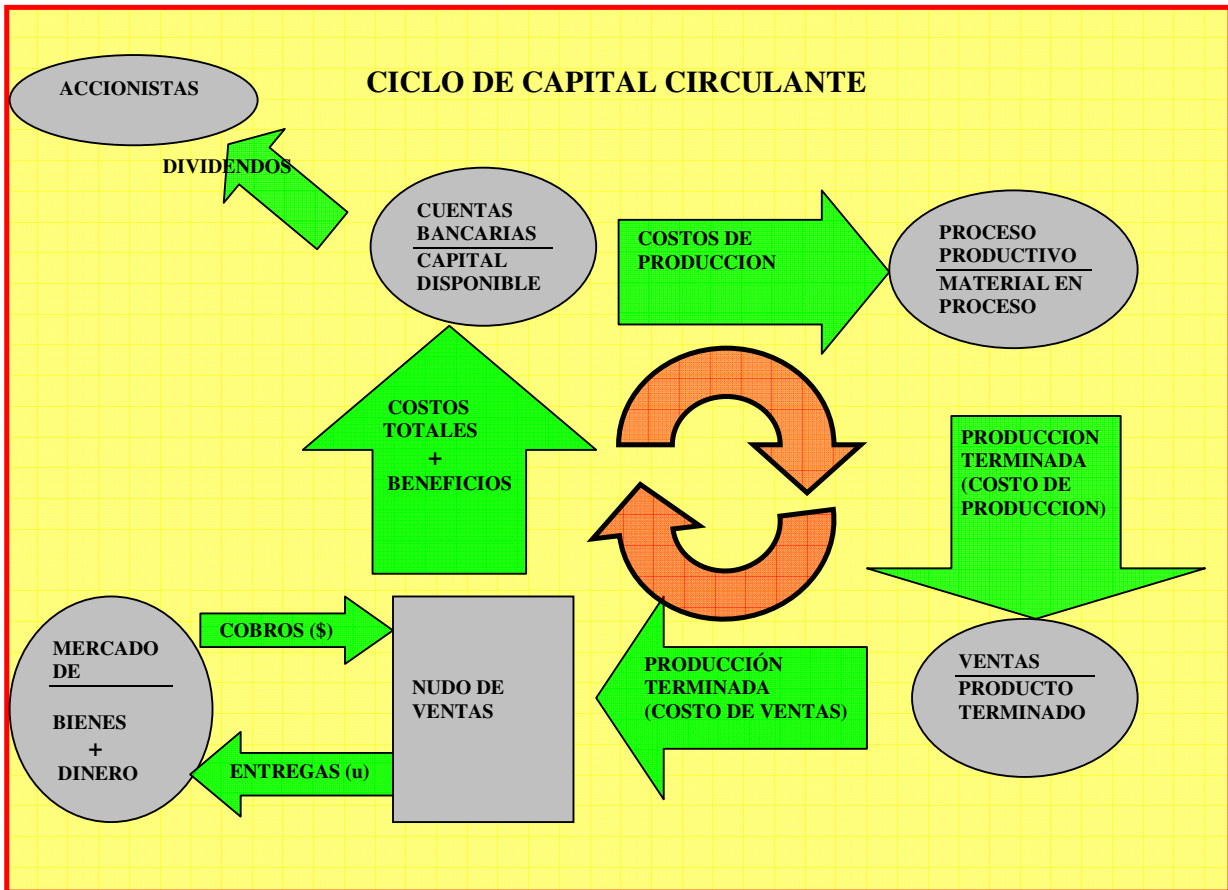
- a) Depreciación física: Comprende la pérdida de valor provocada por el mero transcurso del tiempo. Es decir es el envejecimiento que se origina independiente del uso que se dé al bien. Ej.: los edificios
- b) Depreciación funcional: Representa la pérdida de valor que experimenta el activo fijo como consecuencia de la utilización que se hace del mismo. Esta utilización vendrá determinada tanto por el tiempo de uso como por las condiciones del mismo, en general la depreciación funcional está en función de la actividad desarrollada por el equipo en cuestión; es decir a mayor utilización corresponderá una mayor depreciación y viceversa. Los fabricantes de bienes y equipos en ocasiones señalan la vida probable (vida tecnológica) de cada elemento.
- c) Depreciación económica: Se refiere a la obsolescencia de los bienes, ocasionada por una serie de causas que provocan una disminución en su rendimiento. Algunas de estas causas son: Aparición de nuevos procedimientos de fabricación que simplifican el proceso de producción, resultando el equipo inadecuado a la nueva situación; Aparición de nuevos equipos con mayor productividad y calidad; Orientación de la demanda hacia otros productos nuevos, más baratos, cambio en los gustos, etc. Así, nuestro equipo puede estar en perfectas condiciones técnicas, pero resulta inadecuada por estar anticuada (obsoleta). Es evidente que esta depreciación cada vez cobra más importancia en el sector industrial o productivo a causa de la creciente evolución tecnológica.

1.2.3.2.2 CAPITAL CIRCULANTE

1.2.3.2.2.1 DEFINICIÓN

El *capital circulante* se refiere al conjunto de bienes de uso único, como las materias primas o la energía.

1.2.3.2.2.2 GRÁFICO CICLO CAPITAL CIRCULANTE



Normalmente, una empresa considerará capital circulante todos aquellos activos que puedan convertirse fácilmente en efectivo, como los productos terminados, las acciones y los bonos. Por el contrario, todos aquellos activos que no se puedan convertir fácilmente en efectivo, como los edificios y las máquinas, se considerarán capital fijo.

Otra clasificación importante es la que distingue el capital productivo del capital financiero.

1.2.3.2.3 CAPITAL PRODUCTIVO

La maquinaria, las materias primas y otros bienes físicos constituyen el capital productivo.

1.2.3.2.4 CAPITAL FINANCIERO

Los pasivos de la empresa, como los títulos valores y las cantidades de dinero a recibir se conocen como capital financiero.

La liquidación del capital productivo reduce la capacidad productiva de la empresa, pero la liquidación del capital financiero únicamente afecta a la distribución de los ingresos.

1.2.3.3 TEORÍAS DEL CAPITAL

Los economistas franceses del siglo XVIII, a los que se denomina fisiócratas, fueron los primeros que expusieron un sistema económico. Su trabajo fue posteriormente desarrollado por Adam Smith, de donde surgió la teoría clásica del capital tras su posterior perfeccionamiento por parte de David Ricardo a principios del siglo XIX.

Según la teoría clásica, el capital se define como el conjunto de valores creados mediante el trabajo. Una parte de este capital viene dado por los bienes de consumo utilizados por los trabajadores que producen bienes para el consumo futuro. Otra parte está determinada por los bienes de producción utilizados en la producción para obtener rendimientos futuros.

La utilización de los bienes de capital aumenta la productividad del trabajo, posibilitando la creación de una plusvalía superior a la que se necesita para mantener la fuerza laboral. Esta plusvalía es el interés o el beneficio que se paga al capital. El interés, o los beneficios, se suman al capital cuando se reinvierten en la producción.

Karl Marx y otros autores socialistas aceptaban la visión clásica del capital añadiendo un importante matiz. Consideraban que sólo podían ser considerados capital los bienes productivos que permitían obtener ingresos independientemente del trabajo realizado por su dueño.

Por lo tanto, las herramientas de un artesano o las tierras de un pequeño propietario no podían considerarse como capital en este sentido.

Los socialistas defendían que el capital termina siendo una fuerza determinante en la sociedad cuando un reducido grupo de personas, los capitalistas, poseen la mayor parte de los medios de producción, y un grupo mayoritario de personas, los trabajadores, reciben poco más que unos medios de subsistencia como pago por la manipulación de los medios de producción que sólo benefician a sus propietarios.

A mediados del siglo XIX, los economistas británicos Nassau William Senior y John Stuart Mill, entre otros, consideraban que la teoría clásica no era satisfactoria, principalmente debido a que favorecía los argumentos de los socialistas.

Para reemplazarla, crearon una teoría psicológica del capital basada en una investigación sistemática de los motivos de la moderación o abstinencia.

Partiendo del supuesto de que la satisfacción debida al consumo presente es preferible, psicológicamente, a la satisfacción futura, defendían que el capital se origina en la privación del consumo de aquellas personas que desean un rendimiento futuro que compense su actual abstención. Dado que esas personas están dispuestas a renunciar al consumo presente, la capacidad productiva puede desviarse de la producción de bienes de consumo para producir más medios de producción o bienes de capital; de esta forma se aumenta la capacidad productiva de un país. Por lo tanto, al igual que el trabajo físico justifica el pago de salarios, la abstinencia justifica el pago de intereses o beneficios.

Dado que la teoría de la abstinencia se basa en juicios subjetivos, no puede considerarse como una base válida para el análisis económico objetivo.

Concretamente, era incapaz de explicar por qué la tasa de interés o los beneficios son los que son y no otros.

Con el fin de evitar estas deficiencias, el economista austriaco Eugen Böhm-Bawerk, y el británico Alfred Marshall, así como otros autores, intentaron unir la teoría de la abstinencia y la teoría clásica del capital.

Coincidían con los teóricos de la abstinencia en que la posibilidad de rendimientos futuros incentivaba a los individuos para que se abstuvieran de consumir ahora y utilizaran parte de sus ingresos para aumentar la producción, pero añadían, en consonancia con la teoría clásica, que la cuantía de los rendimientos depende de las ganancias de productividad resultantes del aumento de capital utilizado en el proceso productivo.

Estos aumentos de capital alargan el proceso de producción (en lugar de producir bienes de consumo hay que esperar a terminar de producir los bienes de capital: maquinaria, etcétera), por lo que aumenta el tiempo necesario para obtener rendimientos.

Por lo tanto, se pensaba que la cantidad de dinero que se ahorra, y en consecuencia la cantidad de capital creado, dependían del equilibrio entre el deseo de una satisfacción inmediata, derivada del consumo presente, y el deseo de obtener ganancias en el futuro, derivadas de un proceso de producción más largo.

El economista estadounidense Irving Fisher fue uno de los que contribuyeron al desarrollo de esta teoría ecléctica del capital.

John Maynard Keynes rechazaba esta teoría porque no conseguía explicar las diferencias entre el dinero que se ahorra y el capital creado.

A pesar de que, según la teoría ecléctica y, de hecho, según todas las teorías anteriores sobre el capital, el ahorro siempre tenía que ser igual a la inversión, Keynes demostró que la decisión de invertir en bienes de capital es independiente de la decisión de ahorrar.

Si las inversiones no son rentables, se seguirá ahorrando a la misma tasa, pero los individuos, las empresas y los bancos tendrán una fuerte “preferencia por la liquidez“, conservando sus ahorros en lugar de invertirlos.

La preferencia por la liquidez provocará un desempleo del capital, lo cual, a su vez, provocará un desempleo o desocupación de la mano de obra.

1.2.3.4 HISTORIA DEL CAPITAL

Aunque las teorías sobre el capital son todas relativamente recientes, el capital, como tal, ha existido en las sociedades civilizadas desde la antigüedad. En los antiguos imperios del Lejano Oriente y del Oriente Próximo, y en mayor medida en el mundo grecorromano, se utilizaba el capital en forma de herramientas y equipos sencillos para producir tejidos, cerámica, cristalería, objetos metálicos y muchos otros productos que se vendían en los mercados internacionales. Tras la caída del Imperio romano, la desaparición del comercio en Occidente acarrió una menor especialización en la división del trabajo y redujo la utilización del capital en la producción. Las economías medievales se basaban fundamentalmente en una agricultura de subsistencia, por lo que no se las puede considerar economías capitalistas.

Con las Cruzadas empezó a resurgir el comercio. Esta reaparición del comercio se aceleró a escala mundial durante el periodo de los descubrimientos y colonizaciones de finales del siglo XV.

El aumento del comercio favoreció una mayor división del trabajo y una mecanización de la producción, estimulando así el crecimiento del capital.

Los flujos de oro y plata provenientes del Nuevo Mundo facilitaron el intercambio y la acumulación de capital, estableciendo las bases para la Revolución Industrial, gracias a la cual los procesos productivos se alargaron, necesitando mayores aportaciones de capital.

El papel del capital en las economías de Europa Occidental y América del Norte fue tan importante que la organización socioeconómica prevaleciente en estas zonas desde el siglo XVIII hasta el siglo XX se conoce como sistema capitalista o capitalismo.

En las primeras etapas de la evolución del capitalismo, la inversión en fábricas y maquinaria fue relativamente pequeña, siendo el capital predominante el capital circulante o mercantil, es decir, los bienes en circulación.

Sin embargo, a medida que la industria iba desarrollándose, el capital industrial, o fijo —por ejemplo, el capital representado por los molinos, las fábricas, las vías férreas y otras instalaciones industriales y de transportes—, fue el que predominó.

A finales del siglo XIX y principios del XX, el capital financiero, en forma de pasivos sobre la propiedad de los bienes de capital en todos los sentidos, fue adquiriendo mayor importancia.

Al crear, adquirir y controlar estos pasivos, los financieros y los banqueros adquirieron un mayor control sobre la producción y la distribución.

1.2.3.5 REMUNERACIÓN AL FACTOR CAPITAL

El pago al factor capital *es el interés*, el cual no se refiere a la ganancia o utilidad que se obtiene de los negocios que recibe el recurso humano que gobierna la empresa.

Puede definirse el interés como el precio expresado en dinero, que el prestatario conviene en pagar al prestamista por el uso de una determinada cantidad de capital-dinero propiedad de aquel último, durante un año o un periodo más largo o más corto.

2 PRODUCTIVIDAD

2.1 DEFINICION TECNICA

Productividad es la relación ponderable o medible, entre el producto obtenido y los factores que intervienen en su obtención (Trabajo, Equipos, Materiales, Información, Capacitación, Financiamiento, etc.).

Productividad = Producción obtenida / (trabajo + equipos + materiales + ... + etc.)

2.2 TIPOS DE PRODUCTIVIDAD

En realidad la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de producto utilizado con la cantidad de producción obtenida, tratando de ser abarcativos, podemos distinguir tres perspectivas:

- ✓ *Productividad Técnica.*
- ✓ *Productividad Económica.*
- ✓ *Productividad Social*

2.2.1 PRODUCTIVIDAD TÉCNICA

En el ámbito de desarrollo profesional se le llama productividad (P) al índice económico que relaciona la producción con los recursos empleados para obtener dicha producción, expresado matemáticamente como:

$P = \text{Producción} / \text{Recursos} = \text{Salidas} / \text{Entradas}$

La productividad evalúa la capacidad de un sistema para elaborar los productos que son requeridos y a la vez el grado en que aprovechan los recursos utilizados, así como, el valor agregado que generaron.

Una mayor productividad resulta en un mayor rendimiento económico para la empresa, por eso mediante los sistemas de gestión, la empresa trata de aumentar la productividad.

La productividad va en relación a los estándares determinados para cada gestión, si se mejoran estos estándares, entonces hay un ahorro de recursos que se reflejan en el aumento de la utilidad o beneficio obtenido por la empresa.

Aunque el término productividad tiene distintos tipos de conceptos básicamente se consideran dos como:

- ✓ *Productividad total de los factores (PG).*
- ✓ *Productividad específica por factor (PE).*

El término de productividad global es un concepto que se utiliza en las grandes empresas y organizaciones para contribuir a la mejora de la gestión mediante el estudio y discusión de los factores determinantes de la producción y de los elementos que intervienen en la misma, cuando por si misma no pueda explicar los comportamientos de las variables económicas, se recurre a la medición de las productividades específicas cuando se la refiere a cada factor, lo cual permite ser exhaustivo.

Normalmente se relaciona con el rendimiento del proceso productivo medido en unidades físicas o monetarias, como uno de los términos que define el objetivo del subsistema técnico de la organización.

La productividad se presenta como un caso particular entre una serie de cocientes o ratios (índices) que se utilizan como medio de control o seguimiento de la evolución del negocio, o con fines de comparación.

ÍNDICE O RATIO: Relación entre dos magnitudes, que tenga sentido racional y significado lógico.

EFICACIA: Expresa la posibilidad o factibilidad del cumplimiento de la meta según el desarrollo de la capacidad productiva o tecnológica de la empresa.

EFICIENCIA: Expresa la medida del cumplimiento del objetivo en función de la cantidad de recursos utilizados.

El Índice o ratio de eficiencia, puede expresarse como:

$$\text{Eficiencia esperada} = \text{Productividad Esperada} / \text{Productividad Base}$$

2.2.1.1 PRODUCTIVIDAD TÉCNICA GLOBAL

$$PG = \text{Producto/Factores} = \text{Producto} / (\text{Trabajo} + \text{Equipos} + \text{Materiales} + \text{Otros Recursos})$$

2.2.1.2 PRODUCTIVIDAD TÉCNICA ESPECÍFICA

$$PL = \text{Producto/ Horas Hombre} = \text{Productividad Laboral o de la MDOD}$$

$$PM = \text{Producto/ Materiales} = \text{Productividad de los materiales}$$

$$PMq. = \text{Producto /Maquinaria} = \text{Productividad de la Maquinaria.}$$

$$PF = \text{Producto /Financiamiento} = \text{Productividad del Financiamiento.}$$

2.2.1.3 INDICE GLOBAL DE CONSUMO DE FACTOR POR PRODUCTO

El Índice o ratio global de consumo de factor por producto habitualmente se expresa como la inversa de la productividad.

$$IG = \text{Factores o Insumos} / \text{Productos}$$

$$IG = (\text{Trabajo} + \text{Equipos} + \text{Materiales} + \text{Otros Recursos})/ \text{Productos}$$

2.2.1.4 INDICE ESPECÍFICO DE CONSUMO DE FACTOR POR PRODUCTO

De la misma manera que en el caso anterior, el Índice o ratio específico de consumo de factor por producto habitualmente se expresa como la inversa de la productividad específica.

$$IL = \text{Horas Hombre/ Productos} = \text{Índice Laboral o de la MDOD}$$

$$IM = \text{Materiales/ Productos} = \text{Índice de los materiales}$$

$$IMq. = \text{Maquinarias} / \text{Productos} = \text{Índice de la Maquinaria.}$$

$$IF = \text{Financiamiento} / \text{Productos} = \text{Índice del Financiamiento}$$

2.2.1.5 MEDICION DEL PRODUCTO

La medición del producto obtenido, presenta una gran heterogeneidad, por estar constituido por diversos productos y/o servicios (tamaños, modelos, forma de presentación, etc.), por lo tanto se tiende a reducir o simplificar el producto genérico producido.

- ✓ Unidades Físicas Simples, Volumen, Peso Longitud.
- ✓ Valores Monetarios.

2.2.1.6 MEDICION DE INSUMOS o FACTORES

La medición de los insumos utilizados, presenta el mismo problema es decir son también de una gran heterogeneidad, por estar constituido por diversos producto y/o servicios por lo tanto se tiende a reducir o simplificar el producto genérico producido.

Pero si se trata de calcular o medir productividad especifica basta tratar a los insumos en forma separada llevándolo a unidades físicas simples.

- ✓ Unidades Físicas Simples: Volumen, Peso, Longitud.
- ✓ Valores Monetarios.

Cuando se debe medir Productividad Global, no resulta tan sencillo obtener los resultados dada la diversidad de productos y factores y la multiplicidad de unidades que podrían intervenir, de todos modos, es aconsejable transformar, todos los productos a uno estándar, y referir los insumos o factores a una cantidad ficticia de producción, o en su defecto, si hubiera casos con situaciones insalvables se puede reducir todo a valores monetarios, cuestión que también trae distorsiones, cuando aparece el problema del aumento generalizado del nivel de precios, conocido como inflación.

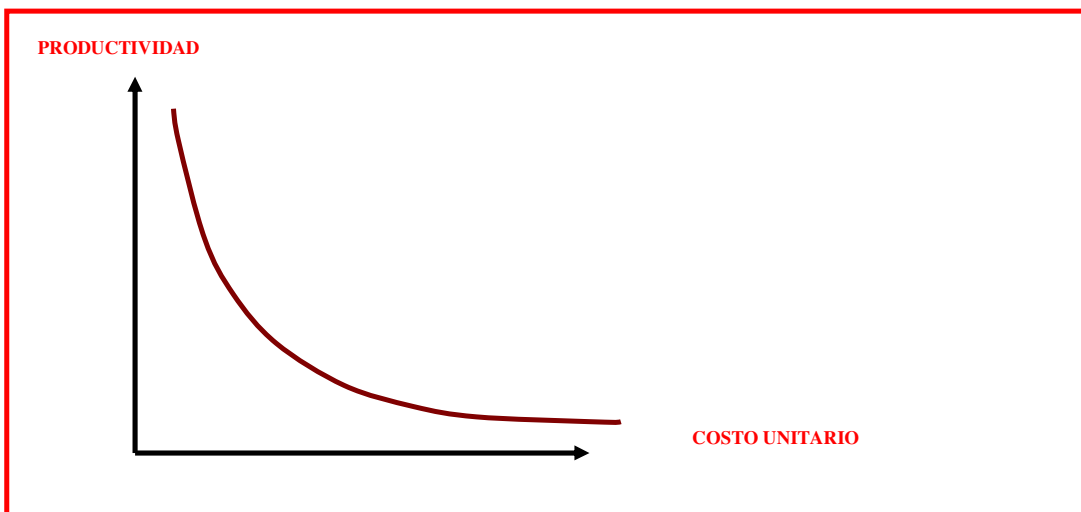
2.2.1.7 COSTOS VERSUS PRODUCTIVIDAD TECNICA

El objetivo que persigue la empresa al medir y tratar de mejorar la productividad técnica es la minimización de los costos de producción, básicamente se busca:

- ✓ Incrementar la producción con los mismos recursos utilizados.
- ✓ Obtener la misma producción utilizando menor cantidad de factores productivos.

Podemos establecer en general que existe una relación inversa entre la productividad y los costos, que sintetizamos a continuación:

$$\text{Costo unitario real} = \text{Costo unitario estándar} / \text{Productividad}$$



2.2.2 PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA

Concretamente se trata de relaciones económicas básicas, medibles en unidades monetarias, como son las siguientes:

- ✓ Economicidad : $\text{Ingresos (\$)} / \text{Egresos (\$)} = \text{salidas} / \text{entradas}$
- ✓ Rentabilidad Beneficios (\$) / Capital (\$) = resultados / riesgos

La medición de este tipo de productividad, no siempre refleja resultados relacionados con la gestión, las distorsiones que determinan las variables no controladas por la empresa (Ej.: la inflación) determinan beneficios o pérdidas no asignables a la capacidad de los gestores de los negocios de la empresa.

El objetivo que persigue la empresa al medir y tratar de mejorar la productividad económica es la maximización de los beneficios o utilidades, y la minimización de los riesgos.

2.2.3 PRODUCTIVIDAD SOCIAL

La empresa proyecta sus resultados en el medio en que actúa, cuando se desenvuelve en condiciones inadecuadas causa perjuicios no solo a sus socios sino también a toda la comunidad.

Es posible que en algunos casos la empresa mejore la productividad técnica y económica, entregando productos perjudiciales para la salud, contaminando el espacio arreo terrestre e hídrico, poniendo precios excesivos, evitando el ingreso de competidores, evadiendo los impuestos, pagando bajos salarios, desconociendo las leyes de un país, etc., en estos casos decimos que la empresa carece de contenido social, y no tiene sentido su existencia dentro de la comunidad dado que no contribuye al desarrollo social.

En toda sociedad, las empresas cumplen determinadas funciones especializadas y diferenciadas, es decir, cumplen determinados roles.

Desde la consolidación de la empresa como unidad productiva por antonomasia de las sociedades capitalistas modernas, se concibe que los roles desempeñados por éstas se articulen y definan en torno a un vínculo o contrato tácito con la sociedad de carácter esencialmente económico.

En el marco de este contrato, las empresas deberían:

1. Producir con la máxima eficiencia posible, bienes y servicios que satisfagan múltiples necesidades.
2. Generar empleos, constituyendo de esta manera una de las principales fuentes de renta.
3. Invertir parte de sus excedentes, promoviendo el avance tecnológico y el crecimiento de la productividad.
4. Cumplir con las responsabilidades legales, en especial las de carácter fiscal.

Si este contrato implícito con la sociedad se sustentara en una serie de supuestos ideales como la existencia de un mercado de competencia perfecta, la ausencia absoluta de externalidades, la plena garantía de los derechos de propiedad, la práctica inexistencia de costos de transacción y el cumplimiento efectivo de las responsabilidades jurídicas, la búsqueda del beneficio privado por parte de las empresas redundaría en el interés de todos, cimentando, según los célebres postulados de Adam Smith, una dinámica en la que el bienestar colectivo se alcanzaría mágicamente como consecuencia de la procura del interés privado, pero está claro que la realidad está lejos de estas formas.

2.2.3.1 EXTERNALIDADES

Las externalidades constituyen efectos favorables o desfavorables que las transacciones en el mercado pueden llegar a producir en agentes (empresas, individuos, etc.) que no han participado en tales transacciones y que, en consecuencia, no han pagado por sus efectos benéficos o no han sido compensados por sus perjuicios.

Desde el punto de vista económico, las externalidades negativas hacen referencia al conjunto diverso de consecuencias o efectos desfavorables que las acciones de consumo y/ o producción propias de todo individuo u organización que participa en el mercado generan en otros individuos u organizaciones que, sin participar directamente en tales acciones, no son compensados por los perjuicios que para ellos éstas implican.

Ejemplo: Cuando una fábrica, por ejemplo, no compensa a los individuos que habitan en sus inmediaciones por la contaminación que irradian sus chimeneas, podemos hablar de la existencia de una externalidad negativa generada por la actividad productiva de la fábrica.

Las externalidades positivas, por su parte, hacen referencia al conjunto diverso de consecuencias o efectos favorables que las acciones, ya sean de consumo y/ o producción, propias de todo individuo u organización que participa en el mercado generan en individuos u organizaciones que, sin participar tampoco en tales acciones, no pagan o retribuyen por los beneficios generados por éstas.

Ejemplo: Cuando un grupo de navegantes construye un faro, está beneficiando ostensiblemente a todos los otros navegantes que en algún momento circulen por ahí; navegantes que, aprovechando las bondades del faro, no contribuyeron en su construcción ni pagan por su utilización.

Si los derechos de propiedad estuvieran bien definidos y los costos de transacción tendieran a ser bajos, los problemas generados por las externalidades, en especial las de índole negativa, podrían llegar a reducirse o internalizarse mediante la creación de mercados ad hoc que permitieran a los individuos u organizaciones involucrados en tales situaciones negociar y llegar a acuerdos mutuamente convenientes.

Si los costos de transacción fueran demasiado elevados, es decir, mayores que las ventajas acarreadas por la negociación, o los derechos de propiedad no estuvieran bien delimitados, la eliminación de los efectos remanentes generados por el funcionamiento del mercado podría garantizarse mediante intervenciones continuas y eficaces por parte del Estado, bajo esta mecánica, las externalidades generadas por las unidades productivas podrían ser procesadas sancionando puntuales normas jurídicas o imponiendo determinados esquemas de impuestos-subsidios orientados a contrarrestar sus efectos negativos o a potenciar sus consecuencias positivas.

2.2.3.2 LA ARGENTINA Y UN NUEVO CONTRATO DE INDOLE SOCIAL

Durante los primeros años de la década del noventa, asistimos en nuestro país al quiebre definitivo de un modelo de sociedad centrado en el Estado, clausurando un sostenido proceso de desgaste en el que la gestión pública se vio recurrentemente sacudida por sostenidas crisis, de gran magnitud, por lo cual, un amplio espectro de actividades estatales se desplazó en ese momento aceleradamente hacia el mercado.

La política, por su parte, dejó de ser el eje central de las transformaciones sociales, y el sector privado, no sólo el empresarial sino también el relacionado al mundo de la sociedad civil, adquirió súbitamente un protagonismo inédito.

El avance de lo privado por sobre lo público-estatal desató una serie de cambios en la estructura productiva argentina que transformaron radicalmente la naturaleza y las modalidades de la relación empresa-sociedad.

Sustentado en los procesos de privatización y desregulación, el sector empresarial alcanzó un sustancial protagonismo que le permitió incrementar su importancia en áreas esenciales como la salud y la educación, en las que ya tenía un peso determinante, como así también en actividades en las que hasta ese momento prácticamente no había incursionado, entre las que podemos destacar la provisión de servicios públicos como el gas, las comunicaciones, el agua, la electricidad, todos anteriormente suplidos por el Estado, sin embargo, la reducción del estado empresa no fue acompañada por un aumento significativo de sus capacidades de control y sanción, por lo que, la debilidad de las burocracias estatales para fiscalizar el cumplimiento de las normas jurídicas, y la endeblez de las instituciones judiciales para sancionar la trasgresión de las leyes continuaron siendo tan notorias como antes.

La capacidad del Estado para procesar el impacto generado por las crecientes externalidades permaneció envuelto en un halo de ineficacia que dificultó enormemente la compensación de los desequilibrios existentes en el mercado, las expectativas sociales se incrementaron, configurando un nuevo escenario donde la sociedad civil comenzó a interpelar a las empresas, principalmente por intermedio de organizaciones del tercer sector, para que resignifiquen y redefinan su rol en la sociedad.

Nota: Podemos definir al tercer sector como el vasto conjunto de organizaciones sociales que no se guían por una lógica estatal ni por una lógica de mercado, es decir, organizaciones sociales que, por un lado, siendo privadas no tienen fines de lucro, y que, por otro, siendo animadas por objetivos sociales de carácter público o colectivo no son estatales.

En otras palabras, es evidente, probablemente hoy más que nunca, la necesidad de un nuevo contrato, ahora de índole social, que complemente y supere el anterior y que permita a las empresas cimentar un renovado lazo con la sociedad que vaya más allá de lo puramente económico, es justamente en el proceso de configuración de este renovado contrato que una nueva definición de lo que constituye el comportamiento socialmente responsable por parte de una empresa adquiere tanto sentido y significación.

El comportamiento socialmente responsable por parte de las empresas, constituirá el eje central en torno al cual se articule y fundamente este nuevo pacto social que se postula como necesario y que la sociedad, está demandando de hecho.

2.2.3.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL (RSE)

La Responsabilidad Social Empresarial, se trata de una forma de gestionar la empresa teniendo en cuenta los objetivos económicos de la misma compatibilizando los mismos con los impactos sociales y medioambientales

La responsabilidad social no tiene que ver solamente como una forma de realizar trabajos sociales en la comunidad, sino se trata más bien de una estrategia de la empresa, que junto a su gestión de negocios y reflejando sus valores, debe ser tratada como un caso más de negocios.

Las empresas que practican responsabilidad social además obtienen otros beneficios como ser más atractivas para los clientes, para sus empleados y para los inversionistas; razón por la cual son más competitivas y pueden obtener mayores ganancias.

La responsabilidad social empresarial, para ser exitosa, debe involucrar además distintos grupos de interés como los trabajadores, los clientes, el Estado Medio, etc. que trabajando coordinadamente para crear valor, puedan lograr mejores resultados para la comunidad y para la misma empresa.

La responsabilidad social es la respuesta comercial ante la necesidad de un desarrollo sostenible que proteja el medio ambiente y a las comunidades sin descuidar los temas económicos.

Actualmente la dimensión social es la que inclina la balanza al momento de emitir juicio sobre la calidad de una determinada actividad empresarial, es por ese motivo que el tema de la

Responsabilidad Social Empresarial es un recurso estratégico para la sobrevivencia de las organizaciones públicas y privadas, convirtiéndose la práctica de la justicia en una cuestión rentable, siendo la mejor política económica aquella que produce mejores beneficios sociales.

Para conocer el grado de compromiso de una empresa con la RSE, se pueden evaluar los avances en temas de responsabilidad social en las siguientes cinco áreas:

- ✓ **Valores y Principios Éticos:** Se refiere a cómo una empresa integra un conjunto de principios en la toma de decisiones en sus procesos y objetivos estratégicos. Estos principios básicos se refieren a los ideales y creencias que sirven como marco de referencia para la toma de decisiones organizacionales. Esto se conoce como "enfoque de los negocios basado en los valores" y se refleja en general en la Misión y Visión de la empresa, así como en sus Códigos de Ética y de Conducta.
- ✓ **Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo.** Se refiere a las políticas de recursos humanos que afectan a los empleados, tales como compensaciones y beneficios, carrera administrativa, capacitación, el ambiente en donde trabajan, diversidad, balance trabajo-tiempo libre, trabajo y familia, salud, seguridad laboral, etc.
- ✓ **Apoyo a la Comunidad :** Es el amplio rango de acciones que la empresa realiza para maximizar el impacto de sus contribuciones, ya sean en dinero, tiempo, productos, servicios, conocimientos u otros recursos que están dirigidas hacia las comunidades en las cuales opera. Incluye el apoyo al espíritu emprendedor apuntando a un mayor crecimiento económico de toda la sociedad.
- ✓ **Protección del Medio Ambiente:** Es el compromiso de la organización empresarial con el Medio Ambiente y el desarrollo sustentable. Abarca temas tales como la optimización de los recursos naturales, su preocupación por el manejo de residuos, la capacitación y concientización de su personal. Esto, que hoy inclusive se encuentra normalizado, implica una inclinación permanente y consciente del empresario para evaluar el impacto medio ambiental que tienen sus acciones.
- ✓ **Marketing Responsable:** Se refiere a una política que involucra un conjunto de decisiones de la empresa relacionadas fundamentalmente con sus consumidores y se vincula con la integridad del producto, las prácticas comerciales, los precios, la distribución, la divulgación de las características del producto, el marketing y la publicidad.

2.2.3.4 EL INDICE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

El Índice de Responsabilidad Social Empresaria (IRSE), representa la estructura de evaluación que deberá ser utilizada para otorgar o no a una empresa la certificación de "empresa socialmente responsable".

Estas acciones sustentarán positivamente el otorgamiento de certificaciones de responsabilidad social, sin embargo, el IRSE no debe dejar de evaluar negativamente acciones que denoten irresponsabilidad social por parte de las empresas, como cuando el marketing publicitario de una empresa, por ejemplo, no advierte a los consumidores sobre posibles efectos nocivos de sus productos.

En la elaboración del IRSE deben incluirse todos los aspectos significativos que hacen a la RSE, pero más como una estructura conceptual que como un índice exageradamente exhaustivo y detallado. En este sentido, se debe intentar alcanzar un balance adecuado entre el objetivo de contar con una estructura de evaluación completa y clara que permita a las empresas saber de qué se está hablando cuando se hace referencia a la RSE, y el objetivo de brindar a los equipos técnicos evaluadores razonables niveles de flexibilidad que les permitan, al efectuar su trabajo, adaptar y especificar el IRSE a las características de cada empresa.

El IRSE debe contener indicadores globales, que serán aquellos que se aplican de igual forma a todas las empresas, como el cumplimiento o no las leyes; mientras que otros indicadores requerirán una especificación sectorial.

Bajo esta óptica, evaluar la existencia o no en una empresa de un programa de reciclaje de productos y/ o de tratamiento de residuos, será diferente según la importancia que puedan tener estos aspectos en la empresa en cuestión, lo cual estará relacionado con el sector al que pertenezca la misma. Otros indicadores requerirán una especificación según el tamaño de la empresa. Así, por ejemplo, para una empresa PYME cuya participación en el mercado no sea significativa, con seguridad no serán de aplicación indicadores establecidos para la evaluación de posibles prácticas monopólicas.

En un sentido amplio, la mayoría de los indicadores cuantitativos deberán ser corregidos por el tamaño de la empresa. Así, por ejemplo, no sería un indicador adecuado la cantidad de dinero que una empresa gaste en capacitación laboral, pero sí lo sería la cantidad que gaste por empleado y período. Como componente de la estructura del IRSE, deberán establecerse, para los grandes campos de la Responsabilidad Social Empresarial, esto es, para las dimensiones y categorías, "umbrales mínimos" que cualquier empresa deberá necesariamente alcanzar o superar para poder obtener una certificación de RSE.

2.2.3.5 PRODUCTIVIDAD, SOSTENIBILIDAD E IMPACTO SOCIAL

Según las hipótesis de la economía neoclásica, la productividad se evalúa según los factores de producción capital y trabajo únicamente, ignorando la cantidad de recurso natural empleado, esto es consecuencia de la época en que el modelo fue ideado (siglo XIX), en la que no se conocían límites a la explotación de estos recursos. Sin embargo, hoy en día la situación ha evolucionado mucho y sabemos que cada vez estamos más cerca del agotamiento de las energías fósiles y de diversas materias primas, esto se traduce en el hecho que la huella ecológica global de la humanidad sobrepasa la biocapacidad de la Tierra para renovar sus recursos naturales.

Así, cuando la productividad aumenta, en general, para una misma cantidad de capital y de trabajo, la cantidad de recurso natural empleado aumenta, y esto se traduce en un efecto negativo en términos de sostenibilidad, excepto si los recursos proceden del reciclaje.

De la misma forma, si la productividad aumenta, el número de horas trabajadas para obtener una misma cantidad de producción disminuye, por lo que se necesitan menos trabajadores para mantener la producción, provocando un aumento del desempleo.

