

CBS

Colegio Bautista Shalom



Introducción a la Economía

Cuarto PAE

Segundo Bimestre

Contenidos

BIENES Y SERVICIOS

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

UTILIDAD Y VALOR

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

PRODUCCIÓN

- ✓ FACTORES DE PRODUCCIÓN.

RECURSOS NATURALES

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

EL TRABAJO

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

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

BIENES Y SERVICIOS

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

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

La expresión "bienes y servicios" hace referencia a los frutos de la actividad económica de producción, combinando factores físicos, trabajo y tecnología para la obtención de un output o resultado, los propios bienes y servicios, destinados a satisfacer necesidades humanas. De esta forma, se distinguen entre productos y bienes, de carácter físico, y los servicios, de naturaleza más o menos inmaterial (por ejemplo, habría que distinguir entre una lavadora como producto, y la reparación de una lavadora, que se considera un servicio; sin embargo, la distinción entre ambos se considera artificial y de ahí surge la expresión que los considera de forma conjunta, teniendo en cuenta que finalmente su objetivo es la satisfacción de necesidades, siendo ese su objetivo económico principal.



CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES

- **Materiales:** los bienes pueden tocarse, son tangibles, por lo que también es posible su transformación.
- **Utilidad:** son capaces de satisfacer una gran cantidad de deseos humanos.
- **Escasez:** los bienes son escasos y por ello casi siempre tienen un valor no relacionado y mayor al esperado.
- **Transferibles:** los bienes pueden ser transferidos entre individuos mediante la compra y venta.



CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS

- **Intangibilidad:** los servicios no pueden ser tocados, sino que simbolizan una acción, proceso o actividad.
- **Variabilidad:** los servicios siempre son diferentes entre sí y nunca existen dos servicios iguales, ya que la entrega de cada servicio es realizada por una persona o personal en lugares y momentos específicos. Al cambiar alguno de estos aspectos, cambia el servicio ofrecido.
- **Inseparabilidad:** los servicios prestados no se separan del que está recibiendo el servicio, sino que el proceso es simultáneo.



LAS DIFERENCIAS ENTRE BIENES Y SERVICIOS

- Existen varias diferencias fundamentales entre que es un bien y que es un servicio, pero tal vez la principal y más evidente, que sirve además para separarlos categóricamente, es la posibilidad o no, de tocar la mercancía.
- Otra ventaja que diferencia a los bienes y servicios, es la posibilidad de que el producto en cuestión pueda ser divisible. Mientras que un bien denominado "pastel" puede separarse en diversas porciones, los servicios, como, por ejemplo, un recurso natural, no pueden ser partidos o separados, es decir, la inseparabilidad del servicio es una característica que no poseen los bienes.
- La condición fugaz del servicio también se opone a la esencia de los bienes, ya que los primeros son efímeros y perecederos en el tiempo, al tratarse de algo que se consume en el mismo instante en que se produce y que no puede volver a utilizarse sino a través de la prestación de un nuevo servicio. Sin embargo, puedes volver a golpear con el mismo martillo, que sería un bien, tras una jornada de descanso, por solo poner un ejemplo.
- Por último y dentro de las diferencias más notorias entre bienes y servicios, hemos de destacar la heterogeneidad. Mientras un mismo cliente puede comprar varios pares de zapatos del mismo modelo en el mismo instante, esa misma persona no puede recibir el mismo servicio del mismo modo y de forma constante.

BIENES ECONÓMICOS Y NO ECONÓMICOS

Algunos bienes se encuentran en la naturaleza con tal abundancia que no requieren un esfuerzo humano para obtenerse, a estos bienes se les denomina "bienes no económicos". Existen otros, que debido a su escasez los bienes necesitan o requieren un esfuerzo del hombre para obtenerse o transformarlos en satisfactores y se llaman "bienes económicos".

La distinción entre bienes económicos y bienes no económicos no es absoluta, sino que depende de las circunstancias, por ejemplo: en las condiciones normales de vida, el aire es un bien no económico, pero en el fondo de una mina se vuelve un bien económico.

TIPOS DE BIENES Y SU CLASIFICACIÓN

La clasificación de los bienes es muy amplia y puede variar debido a las particularidades que estos tengan, su función, relación con otros bienes, elaboración, durabilidad, entre otros elementos.

- **Bienes según su grado de escasez:** aquí están englobados aquellos que pueden ser escasos o limitados desde el punto de vista de su uso. En ese caso se dividen en bienes libres y bienes económicos.
 - **Bienes libres.** Son de acceso ilimitado porque no se necesita un proceso de producción o transformación para poder obtenerlo. Un ejemplo de bien libre es la luz solar.
 - **Bienes económicos.** No todo el mundo puede acceder a ellos debido a sus características. También se pueden definir como aquellos que, contrario a los libres, se deben adquirir en el mercado pagando un precio por ellos y así poder satisfacer de forma directa o indirecta una necesidad. Por ejemplo, el gas.
- **Bienes según grado de transformación:** en esta categoría están los que requieren procesos productivos para poder crear otro tipo de bienes: bienes intermedios y bienes finales.
 - **Bienes intermedios.** Se utilizan como materia prima durante los procesos productivos para obtener otros bienes que pueden ser tanto intermedios como finales. Por ejemplo, el acero se utiliza para la producción de otros bienes como las vigas.
 - **Bienes finales.** Fueron producidos para ser utilizados por el consumidor final y satisfacer una necesidad determinada. Estos bienes no requieren de transformaciones posteriores una vez que son procesados. Por ejemplo, una hoja.
- **Bienes según la renta de las personas:** acceder a ellos depende de la cantidad de dinero que se disponga. Esta capacidad de compra influye en la clasificación de estos bienes en dos categorías: bienes normales y bienes inferiores.
 - **Bienes normales.** La mayoría de los bienes son normales. A medida que aumenta la renta de las personas, se incrementa su demanda.

Se dividen en:

 - Bienes de lujo o superiores: la demanda crece con más rapidez, conforme se incrementa la renta de los consumidores. El precio no es un problema, más bien se desea pagar más por tener exclusividad. Ejemplo, una camioneta último modelo.
 - Bienes de primera necesidad: por lo general, su demanda se mantiene constante o, incluso, es de menor proporción si la renta aumenta. Ejemplo, arroz.
 - **Bienes inferiores.** Su demanda disminuye mientras la renta de los consumidores se incrementa, debido a que son cambiados por otros de mejor calidad. Ejemplo, un auto usado. Dentro de los bienes inferiores están los llamados Bienes Giffen, los cuales son deseados por los consumidores en mayor cantidad a medida que el precio de este aumenta, pero si desciende, el consumo también disminuye. Por ejemplo, la harina.
- **Bienes según la facilidad de acceso:** estos entran en la categoría del derecho administrativo y tienen que ver con la forma y la posibilidad de acceder a ellos. Se clasifican en: bienes públicos, bienes comunes, bienes privados y bienes de propiedad privada.

- **Bienes públicos.** Todos pueden acceder a ellos, sin mayor restricción, porque no son propiedad de nadie o son del Estado. Pueden ser consumidos o utilizados por todos los integrantes de una comunidad o sociedad, sin excluir a nadie. Por ejemplo, los espacios de una plaza son de uso público.
 - **Bienes comunes.** En ellos no hay exclusión al momento del consumo; es decir, todos pueden utilizarlo y obtener un beneficio. Por ejemplo, el medio ambiente.
 - **Bienes privados.** Tienen un dueño (persona o institución privada) que puede acceder a ellos y disfrutarlos de forma exclusiva, porque al comprarlo obtuvo un título de propiedad. Por ejemplo, una vivienda. Entre las características de los bienes privados están: la posibilidad de que sus propietarios puedan hacer con ellos lo que deseen, debido a que tiene total libertad sobre el bien; la necesidad de pagar un precio por ellos, y que pueden ser vendidos.
 - **Bienes de propiedad privada.** Pertenecen a una persona, un colectivo o empresas, pero pueden ser utilizados por el público general. Por ejemplo, una posada.
- **Bienes según funcionalidad:** tiene que ver con su uso o utilidad. Se dividen en dos tipos: bienes de consumo y bienes de inversión.
 - **Bienes de consumo.** Aquí están incluidos los bienes que utilizamos habitualmente. Por ejemplo, el automóvil o el transporte público. Los bienes de consumo se dividen en:
 - Perecederos: una vez consumidos, dejan de existir. Por ejemplo, las bebidas.
 - Duraderos: se pueden consumir o usar varias veces gracias a su durabilidad. Por ejemplo, un teléfono.
 - **Bienes de inversión o bienes de capital.** Sirven para obtener un beneficio posterior gracias a su uso. Por ejemplo, una póliza de seguros. Los bienes de inversión o de capital también se usan para llevar a cabo el proceso de producción. Es importante que no se confundan con los bienes intermedios porque la duración y el consumo son distintos.
- Mientras los bienes de capital no dependen tanto de los ciclos de producción y tienen un tiempo de vida más largo (por ejemplo, la maquinaria de una fábrica o empresa), los bienes intermedios sí serán transformados durante el proceso para poder obtener un bien de consumo.
- **Bienes de derecho civil.** En este caso encontramos los bienes más conocidos en la sociedad. Se dividen en bienes corporales (tienen materia, cuerpo, y pueden percibirse con los sentidos) e incorporeales (son subjetivos y no físicos como los derechos).

Los corporales se dividen a su vez en: bienes muebles, bienes inmuebles, bienes fungibles, bienes no fungibles, bienes sustitutivos y bienes complementarios.

- **Bienes muebles.** Pueden trasladarse de un lado a otro, manteniendo su integridad. Por ejemplo, una obra de arte.
- **Bienes inmuebles.** No pueden trasladarse de un lugar a otro porque tienen una ubicación fija. Por ejemplo, un edificio.
- **Bienes fungibles.** Desaparecen en el primer uso para quien lo tiene, pero luego alguien lo recibe. Por ejemplo, un billete.
- **Bienes no fungibles.** No pueden ser reemplazados por otros similares y no desaparecen por su uso. Por ejemplo, una dirección de correo electrónico.
- **Bienes sustitutivos.** Satisfacen la misma necesidad que otro bien, así que puede reemplazarlo, aunque sus características o precios no sean similares. Por ejemplo, una moto y un coche.
- **Bienes complementarios.** Deben utilizarse con otros bienes al mismo tiempo para poder satisfacer la demanda del consumidor. Por ejemplo, un teléfono y su cargador.

BIENES ECONÓMICOS Y NO ECONÓMICOS

Algunos bienes se encuentran en la naturaleza con tal abundancia que no requieren un esfuerzo humano para obtenerse, a estos bienes se les denomina "bienes no económicos". Existen otros, que debido a su escasez los bienes necesitan o requieren un esfuerzo del hombre para obtenerse o transformarlos en satisfactores y se llaman "bienes económicos". La distinción entre bienes económicos y bienes no económicos no es absoluta, sino que depende de las

circunstancias, por ejemplo: en las condiciones normales de vida, el aire es un bien no económico, pero en el fondo de una mina se vuelve un bien económico.

UTILIDAD Y VALOR

El valor económico es una cualidad, esto nos hace referencia a que todo objeto que sea útil, siempre y cuando nos sirva para algo, tendrá valor.

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

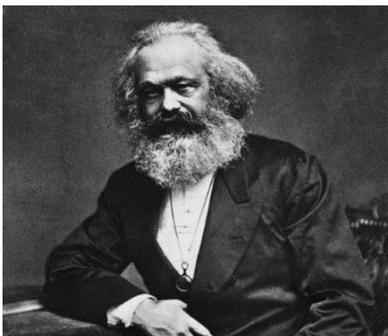


VALOR DE USO

El valor de uso no da a la mercancía ningún carácter particular. Los objetos de consumo humano en todas las épocas y bajo cualquier forma de sociedad poseen de igual manera valor de uso. El valor de uso expresa ciertas relaciones entre el consumidor y el objeto consumido. La economía política, por otra parte, es una ciencia social, es decir, de las relaciones entre los hombres. Se sigue de aquí que el valor de uso como tal queda fuera del campo de la investigación de la economía política. Marx excluía el valor de uso, o lo que ahora se llamaría utilidad, de la esfera de la investigación de la economía política en virtud de que no da cuerpo directamente a una relación social (Guillén, 1988, p. 62).

El valor de uso de un bien que está determinado por sus condiciones naturales, es la aptitud que posee un objeto para satisfacer una necesidad. En un sistema de producción capitalista o de producción de mercancías, debe diferenciarse del valor de cambio, ya que siendo este último una magnitud determinada por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir la mercancía, el valor de uso es determinado por las características propias del objeto y por el uso específico y concreto que se da al mismo según esas características. Es imposible comparar valores de uso entre sí de manera cuantitativa (por ejemplo, según su importancia relativa) sin establecer un patrón de medida arbitrario y abstracto para calificar usos que son diversos y por tanto incomparables.

VALOR DE CAMBIO



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

Cuando Marx elaboró su obra "Contribución a la Crítica de la Economía Política" no distinguió entre valor y valor de cambio. Sin embargo, cuando elaboró El Capital sí estableció esa distinción. Por valor entendemos una propiedad inmanente (interior) al valor de uso o mercancía. Esa propiedad inmanente es la cantidad de trabajo humano que la sociedad debe emplear para producir los valores de uso de acuerdo con las condiciones técnicas medias. El valor así considerado carece de objetividad y Marx lo catalogó como una objetividad espectral. Mientras que el valor de cambio lo entiende "como la relación cuantitativa, la proporción en que los valores de uso de un tipo se cambian por los de otro...". Esta es la fase inicial del mercado o trueque directo, fase en la que todavía el valor no se había transformado en dinero.

El valor de cambio es central en la teoría del valor trabajo, actualmente sostenida casi exclusivamente por el marxismo y algunas tendencias socialistas, y antaño por las corrientes de la economía política. En cambio, la teoría del valor subjetivo, sostenida actualmente por la casi totalidad de las escuelas y tendencias liberales, no considera relevante el concepto y lo ha dejado mayormente de lado, fundamentalmente debido a que no existe en dicha teoría

una diferencia importante entre valor de uso (utilidad) y valor de cambio. De tal modo que se puede afirmar que el valor de cambio es un concepto propio de la teoría del valor trabajo.

UTILIDAD

La utilidad es la medida de satisfacción por la cual los individuos valoran la elección de determinados bienes o servicios.

En su concepto más amplio, nos referimos a la utilidad como el interés o provecho que es obtenido del disfrute o uso de un bien o servicio en particular. Como resultado, cuanto mayor es la utilidad del producto, el deseo de consumirlo será mayor. Por ello, se tratará de obtener mayores cantidades de ese bien a medida que se estime una utilidad mayor. Esto, hasta llegar a un punto de saciedad. De este modo, se configuran a nivel individual y colectivo una serie de conductas de consumo y preferencias atendiendo a la utilidad y que, finalmente, da origen al importante concepto económico de demanda.

Suele considerarse que la utilidad de un bien o servicio tiene un alto nivel de subjetividad, debido a que diferentes personas considerarán de manera distinta un mismo objeto y la satisfacción que le da su uso, atendiendo a sus gustos, sus recursos, e incluso modas y tendencias. Por este motivo, la medición exacta de utilidades es altamente complicada en términos económicos. En el amplio ámbito de la economía, esta especie de satisfacción suele identificarse como beneficio o ganancia. Esto suele aplicarse en ejemplos sencillos de inversiones o compra y venta de bienes.

RELACIÓN ENTRE UTILIDAD Y VALOR

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

Juan David Montoya (Economista). En economía, la utilidad de un bien o servicio determina su valor. El pensamiento económico ortodoxo plantea al valor de los bienes y servicios como algo subjetivo y dado por la utilidad marginal que nos representan, es decir el bienestar que nos produce consumir una unidad adicional. Esto quiere decir, por ejemplo, que si bien el aire y agua son muy valiosos para nosotros. Son muy útiles. Tienen muy poco valor de cambio, un precio, porque su valor marginal es bajo. De esta forma, estamos dispuestos a pagar muy poco por un vaso de agua, si bien muy valioso, porque consumir un vaso más no nos es llamativo o muy útil. Mientras que estamos dispuestos a pagar mucho más por un diamante con un bajo valor de uso.

FUENTE: <https://es.quora.com>

TEORÍA DEL VALOR DE USO

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

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

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

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

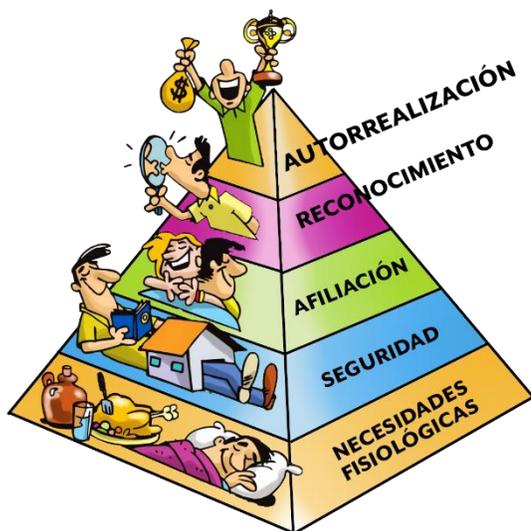
Otra interpretación puede ser: la forma en la cual es repartido el Ingreso Total de una Sociedad. Al realizar tal reparto y si a su vez tiene lugar entre los factores de producción, se habla de una Distribución Funcional del Ingreso y adopta la forma de beneficios, rentas, intereses y salario. Cuando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

La distribución del ingreso tiene su origen, en primer lugar, en la aportación que cada uno de los agentes de la producción realiza al proceso de generación de valor de una empresa. Esto significa un reconocimiento social e institucional de la propiedad que aportan cada uno de los participantes. Al trabajador o empleado como individuo libre en un Estado de derecho se le reconoce como propietario de su fuerza de trabajo, y posee la oportunidad de ofrecerla o venderla a quien él lo decida, a cambio de su trabajo obtiene un sueldo o salario. Al propietario de la tierra que la arrienda para la producción, por ejemplo, de semillas, recibe por el uso de su propiedad una renta. Al empresario o accionista, quien es propietario de los recursos financieros y del capital en forma de medios de producción, recibe a cambio del uso de sus recursos una ganancia o interés.

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

DECISIONES SOBRE EL CONSUMO

Para vivir necesitamos consumir alimentos, ropa, tener una casa... Pero una vez que nuestras necesidades básicas quedan satisfechas, seguimos consumiendo.



- **Psicológicos**

Surge la Economía Conductual

La economía tradicional toma al ciudadano como un ser racional, por lo que siempre tomara decisiones óptimas.

La economía conductual se ajusta de una manera más realista a los procesos que guían el comportamiento tanto a nivel individual como social.

- **Sociológicos**

Este factor es el que nos hace buscar reconocimiento y aceptación social. Desde el punto de vista de la sociología, el consumo se define como "el conjunto de procesos socioculturales en el que se realizan la apropiación y los usos de unos productos o servicios". Productos o servicios que pueden estar a disposición del consumidor en cualquier parte y que pueden ser consumidos de distintas maneras.

Desde el punto de vista del consumidor existen distintos modelos

que representan el proceso de tomas de decisiones del consumidor en formas claramente distintas.

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

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

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

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

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

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

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

INGRESO Y GASTOS DE CONSUMO

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

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

El Gasto de Consumo es el que realizan las unidades institucionales que residen en un país, en bienes y servicios que buscan satisfacer las necesidades individuales o colectivas.

El Gasto de Consumo personal serán los bienes y servicios que adquiere un individuo, los gastos que dan servicio a individuos y el valor de los servicios que estos individuos reciben en especie.

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

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

DESIGUALDAD DE LA RENTA Y EL CONSUMO

La desigualdad económica se traduce en una disponibilidad de recursos económicos muy dispar entre los individuos de la sociedad. Y con un reparto de riquezas tan discrepante, cada vez es mayor la brecha entre individuos ricos y pobres, y las oportunidades de unos y otros.

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

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

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

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

Según su disponibilidad:

Bienes Escasos:

Bienes Abundantes:

Según puedan o no ser trasladados:

Bienes Muebles:

Bienes Inmuebles:

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

Bienes Normales:

Bienes Inferiores:

Según su disponibilidad de acceso o propiedad:

Bienes Privados:

Bienes Públicos:

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

Sistema Capitalista:

Marxismo:

Régimen Socialista:

Plusvalía:

Consumo:

ORIGEN Y CAUSAS DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA

Las diferencias entre los niveles de renta, capitales o patrimonio entre unas y otras personas son evidentes, y aún peor, es cada vez más abismal, tal y como comprobaremos a lo largo del post. Pero ¿cuál es el origen de la desigualdad económica?

No es fácil fijar un momento exacto en que unas comenzaron a ser más ricas y otras más pobres. Sin embargo, podemos encontrar el germen de la desigualdad económica en los inicios de la industrialización. Su llegada introdujo transformaciones sociales y económicas.

Los beneficios y progresos de la era industrial no favorecieron por igual al conjunto de la sociedad ni todos los países tuvieron la misma capacidad de sacar rentabilidad a estos nuevos avances.

La globalización

- Hace que la economía mundial esté más integrada y, por ejemplo, facilita prácticas como la externalización de los servicios.
- Esto provoca que las empresas puedan subcontratar a su personal en otras regiones, como los países en desarrollo, y demanden perfiles poco cualificados.
- El resultado es la eliminación de puestos de trabajo y la creación de otros con condiciones y sueldos deficientes.

La irrupción de la tecnología

Las nuevas tecnologías pueden crear una brecha profesional y salarial porque benefician las habilidades personales y contribuyen a la producción.

De este modo:

- Aquellas personas que conozcan estas herramientas y sepan usarlas podrán aprovechar sus posibilidades porque se crean nuevos puestos laborales asociados a ellos (creación de aplicaciones móviles, community management, experiencias de realidad aumentada...).
- Habrá personas que pierdan su trabajo porque su labor podrá ser sustituida por nuevas tecnologías.
- En cambio, aquellas otras que desempeñan funciones no rutinarias, sino más creativas, no sufrirán este relevo.

Como consecuencia de ello, los ingresos entre unas y otras personas serán muy desiguales.

La distribución de la riqueza.

El Informe sobre la Desigualdad global 2018 del laboratorio sobre la desigualdad global nos explica cómo la desigualdad económica está vinculada a esta cuestión.

Desde la década de 1980 se ha producido una transformación en la propiedad de la riqueza: ha pasado del ámbito público al privado.

Esto ha provocado que en los países ricos la riqueza pública sea negativa o próxima a cero, mientras que la nacional (riqueza pública más privada) ha aumentado.

- Ahora las personas controlan más riqueza que los gobiernos, pues la riqueza privada neta, en la mayor parte de los países ricos, es del 400-700% del ingreso nacional.
- En cambio, se observa que la pública (activos menos deuda) ha menguado.
- El resultado es una menor capacidad de los gobiernos para enfrentarse a la desigualdad.

Los empleos y salarios

En este punto se agrupan varias cuestiones, como por ejemplo...

- Desigualdad de salarios según el nivel que se ocupa en la empresa. En la mayoría de los países los sueldos se incrementan de forma paulatina en toda la distribución salarial, sin embargo, se produce un incremento drástico dentro del rango superior de remuneración. Según el Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en Europa, el 10% con mejor remuneración recibe cerca de lo que percibe el 50% con menor salario.
- Tendencia hacia la precariedad laboral. El informe ¿Realidad o ficción? Recuperación económica, en manos de una minoría, elaborado por Oxfam Intermón alerta de cómo la transformación del mercado de trabajo está afectando a la población. Encontramos una inclinación hacia el fomento de trabajos temporales (implican peores salarios y protección social), la merma de la negociación colectiva (favorece que las personas empresarias puedan reducir de forma unilateral los sueldos) o subcontratación de servicios (las personas contratadas por este sistema perciben un 31% menos).
- Situación de la mujer en el mundo laboral. En dicho informe se explica que las mujeres se encuentran en una situación más vulnerable. Ellas ocupan los puestos con peores sueldos (son mujeres, el 73,9% de la población española en este caso) y son contratadas a tiempo parcial o de forma temporal.

Los sistemas fiscales

Se tienden a sustentar las políticas públicas mediante las aportaciones de las personas trabajadoras y las familias, mientras que se busca reducir la fiscalidad a las personas pudientes y grandes compañías. Hay una persistencia de sistemas tributarios poco progresivos o concentrados en torno a las rentas del trabajo.

En el caso de nuestro país, la recaudación procede:

- Un 12%, del impuesto de sociedades.
- Un 83%, del IRPF y el IVA.

Si se mantienen los sistemas fiscales abusivos no es posible luchar contra la desigualdad económica.
La evasión fiscal

Es algo tan sencillo como no pagar los impuestos correspondientes. Y algo tan grave que pone en riesgo el acceso a los servicios básicos de toda la ciudadanía.

Las personas adineradas y grandes empresas ponen en marcha complejas estructuras de planificación fiscal para evitar su desembolso.

Los paraísos fiscales son un instrumento para la evasión fiscal:

- Son regiones con nula o escasa tributación y sin control o transparencia sobre las transacciones, lo que permite acrecentar los beneficios.
- Impiden que los estados puedan incrementar la recaudación e inversión en políticas sociales y ayudar de diferentes formas a personas, ya que las grandes fortunas y empresas emplean sociedades offshore con sede en estos paraísos para sortear el pago de impuestos (las filiales ubicadas en estas regiones perciben ingresos desde las otras sucursales).

En el informe guerras fiscales de Oxfam Intermón se cifraba en 100.000 millones de dólares la cantidad anual que los países desarrollados perdían por el uso de los paraísos fiscales por parte de las grandes compañías.

También se señalaban los 15 países sede de los paraísos fiscales más agresivos (entre ellos, algunos ubicados en Europa, como los Países Bajos o Suiza, que ocupan los puestos número 3 y 4 del ranking) debido a su oferta de incentivos fiscales para seducir a inversores, como un bajo o ausente tipo nominal sobre el impuesto de sociedades o su desinterés por evitar la evasión fiscal.

La escasez de políticas contra la desigualdad

El desarrollo de políticas sociales y de igualdad favorecería una sociedad más inclusiva, y aumentaría la protección de las familias y colectivos más desfavorecidos evitando que vivieran en condiciones de vulnerabilidad o pobreza.

Medidas para garantizar los derechos de los menores, la igualdad de las mujeres o la cooperación al desarrollo evitarían que aumentaran las diferencias entre los sectores sociales. ¿No crees que valdría la pena intentarlo?

Going for Growth 2018, informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), señala que la desigualdad en España supera a la media del resto de los estados miembro (debido a la moderación de salarios y a la disminución de ingresos destinados a los segmentos de población más pobres) y ofrece algunas recomendaciones a nuestro país. Por ejemplo:

Reducir la presión fiscal sobre los asalariados con sueldos bajos.

Favorecer el acceso a la enseñanza superior y profesional.

Disminuir la dualidad entre asalariados fijos y temporales.

Estas son solo algunas de las causas que explican la desigualdad económica existente. Por desgracia hay muchas otras variables, y su efecto se deja sentir en personas anónimas o familias como la tuya. Por eso es tan importante concienciarse. Hay frases que pueden ayudarnos a reflexionar sobre las crisis actuales y hacernos cambiar de actitud.

EL AHORRO

Se entiende como ahorro a la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras, a través de algún sistema provisto por una institución autorizada por la ley para captar dinero del público, tal como una cuenta o tarjeta de ahorros, un depósito a plazo o una cuenta de ahorro previsional voluntario, en caso de quienes trabajen.

Tal como una caminata no se puede hacer sin dar un primer paso, el ahorro no se puede conseguir con un solo monto de dinero. La clave del ahorro es la capacidad de juntar dinero de manera regular durante un período de tiempo. Y, como en el caso de la caminata, ésta va a ser más larga y permitirá llegar más lejos, mientras más pasos se vayan dando, en el caso del ahorro se contará con más, si durante más tiempo se va guardando una cantidad de dinero.

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

El ahorro tiene una influencia positiva en la economía nacional de los países, puesto que los depósitos de los ahorradores son los recursos que los bancos, y en general las instituciones financieras, ofrecen a través de sus

créditos. Como es sabido, si el ahorro es escaso, disminuirán también los recursos disponibles para otorgar créditos a otras personas, lo que a su vez implica, generalmente, una reducción en el gasto y el debilitamiento de la economía.

TEORÍA DE LA UTILIDAD

En la teoría de la Utilidad se supone que los consumidores poseen una información completa acerca de todo lo que se relacione con su decisión de consumo, pues conoce todo el conjunto de bienes y servicios que se venden en los mercados, además de conocer el precio exacto que tienen y que no pueden variar como resultado de sus acciones como consumidor, adicionalmente también conocen la magnitud de sus ingresos.

Por tanto, la actitud de consumo de bienes será diferente para cada uno de ellos, independiente de la satisfacción que deseen obtener. De lo anterior se deriva la idea de definir a la utilidad como la cualidad que vuelve deseable a un bien, dicha utilidad está basada en los estudios que realizaron los economistas clásicos.

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

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

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

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

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

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

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

PRODUCCIÓN

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

El área de producción tiene un objeto claro: atender las necesidades de los clientes de la forma más eficiente y menos costosa, dentro de unos estándares de calidad. Para ello se deberá decidir el plan de producción en función de las previsiones de ventas. Esto supone adecuar la capacidad de producción (limitada por la maquinaria, las materias primas y los operarios) para abastecer correctamente a los clientes.

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

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

Estos elementos son:

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

FACTORES DE PRODUCCIÓN

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

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

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

- ✓ La Capacidad Empresarial.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Amortigua los impactos que puedan tener sobre ella las grandes fluctuaciones del ingreso.

Ahorro. ()

- | | | |
|--|------------------------|-----|
| 2. Aquello que es útil, y es útil en razón de que nos beneficia puesto que satisface una necesidad. | El Capital. | () |
| 3. Es el grado en que un satisfactor puede saciar una necesidad. | Tierra. | () |
| 4. Representa los recursos del suelo y del subsuelo, este es un factor de producción Tierra inmóvil y limitado, lo cual provoca problemas de agotamiento. | El Capital. | () |
| 5. Es el conjunto de bienes que, en vez de ser consumidos directamente, sirven para aumentar la producción de otros bienes. | Tierra. | () |
| 6. Está constituido por los derechos relativos a los bienes que representan los medios técnicos. | Valor de Utilidad. | () |
| 7. Factor que determina el espíritu emprendedor Del hombre que mueve, combina y anima la tierra el tabajo y capital con el fin de obtener lo máximo con lo mínimo de producción. | Bien. | () |
| 8. Son formas por medio de las cuales se remunera el trabajo. | Salario y Beneficio. | () |
| 9. Se encarga de crear un bien o servicio para conseguir la satisfacción una necesidad. | Área de Producción. | () |
| | Capacidad Empresarial. | () |

RECURSOS NATURALES

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

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

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

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

Entre estos últimos se encuentran los recursos hidráulicos continentales, ya sean para consumo directo o para la producción de energía: los embalses sólo pueden almacenar una cantidad finita de agua que depende de las aportaciones naturales a la cuenca, que se renueva periódicamente, y que marca el ritmo de utilización máximo a que se puede llegar antes de agotar el recurso y tener que abandonar el uso hasta su recuperación. Por ejemplo, lo

que sucede con los recursos madereros, ya que los bosques y plantaciones forestales, donde se encuentran los árboles que son materia prima para la construcción y para la elaboración de papel, no deben ser explotados a un ritmo que supere su capacidad de regeneración.

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

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

Fauna: conjunto de especies animales que habitan en una región geográfica, que son propias de un periodo geológico o que se pueden encontrar en un ecosistema determinado. La Zoogeografía se ocupa de la distribución espacial de los animales. Ésta depende tanto de factores abióticos como de factores bióticos.⁵

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

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

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

LA TIERRA Y SU CLASIFICACIÓN

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

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

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

VALOR DE LA TIERRA

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

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

El valor de esa renta difiere para los distintos autores. Para Adam Smith, estaba determinada por la porción de la rentabilidad que debía entregarse al terrateniente como condición de su disponibilidad. En cambio, David Ricardo

hace cuestionamientos a este concepto, sosteniendo que se confundía con el alquiler del bien y proponía un método basado en el diferente nivel de productividad de los diferentes tipos de suelo. En su razonamiento, el precio de producción agropecuario estaba fijado por el costo de producción más la ganancia de un producto generado en las tierras menos productivas, y la diferencia de ganancia entre este precio (al cual correspondía un determinado mayor nivel de costos) y el surgido de las tierras más productivas era la "renta" abonada al terrateniente. De tal razonamiento se deduce que la renta no existiría siempre, ya que en el supuesto de un territorio con igual productividad, ese diferencial no existiría.

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

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

EL VALOR DE LA TIERRA EN GUATEMALA

En el caso del mercado de tierras en Guatemala es importante describir cuáles son los principales factores que forman parte de su contexto y determinan su desarrollo. En el caso del mercado de tierras en Guatemala es importante describir cuáles son los principales factores que forman parte de su contexto y determinan su desarrollo.

MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

El marco jurídico que regula el mercado de tierras es importante porque reconoce legalmente la propiedad y posesión de los bienes, en este caso la tierra, y adicionalmente define las condiciones y los límites de la acción legal, así como los procedimientos para adquirir los bienes. Los bienes son definidos por el Código Civil de Guatemala como "las cosas que son o pueden ser objetos de apropiación".

La propiedad figura en el marco legal más amplio del país. De acuerdo con la Constitución de la República (1985) y el Código Civil vigente desde el siglo pasado con la modificación contenida en el decreto ley número 106, los bienes se agrupan en inmuebles y muebles. Entre los inmuebles se incluyen las fincas y terrenos rurales.

En este mismo código se definen conceptos de suma importancia para clarificar los procesos y los elementos alrededor de los que existe una posición o mecanismo legal que regula a los actores y los procedimientos utilizados.

LEY DE RENDIMIENTOS CRECIENTES

El costo total de producción se compone de costos originarios y complementarios o gastos generales. Si una fábrica funciona utilizando una fracción pequeña de su capacidad, los gastos se reparten sobre una producción reducida, y el costo total promedio por unidad es elevado. Cuando aumente la escala de producción el costo unitario del rendimiento es menor que el costo total promedio por unidad del rendimiento original.

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

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

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

El costo promedio se reduce cuando la escala de operación se amplía, no porque se descubran nuevos métodos, sino porque los métodos ya conocidos son más económicos en ciertas escalas que otros en distintas escalas y porque un

determinado método puede ser más económico en una escala que en otra. Esto significa que se puede producir a un costo normal más bajo con un determinado gasto de mano de obra y capital, que en un momento producto "x" unidades, puede producir ahora "x" + "y" unidades, siendo que la comparación se hace estrictamente entre los costos normales, a la misma escala de producción, con los métodos viejos y los nuevos. En la actualidad reconoce que toda actividad económica atraviesa primero una fase de rendimientos crecientes y de costos decrecientes para alcanzar un óptimo a partir del cual se registra una menor eficacia de las unidades adicionales de factor de producción.

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

LEY DE RENDIMIENTOS DECRECIENTES

La Ley de los rendimientos decrecientes se refiere a la cantidad de producto adicional que se obtiene, cuando se agrega poco a poco unidades extras de algún factor variable, a una cantidad fija de otro factor. (Piloña 2005)

La producción tiende a crecer aceleradamente al principio, pero, a medida que varía la cantidad agregada del factor variable combinado con un determinado factor fijo, la producción cambia el grado de rendimiento, alcanzando un máximo para luego comenzar a reducirse. Esto demuestra que los rendimientos son decrecientes, a partir de una determinada combinación. (Piloña 2005)

Esta ley en la producción se cumple, cuando persisten dos condiciones básicas. (Piloña 2005)

1. Que las técnicas de producción se mantengan constantes.
2. Que se mantengan fijos ciertos factores y que sólo varíen las unidades de uno o más factores combinados.

Esta ley es llamada también "Producción Marginal Decreciente" y podría expresarse de la siguiente manera:

"Cuando a un determinado factor fijo se agregan sucesivas cantidades de un factor variable, inicialmente la producción aumenta, alcanza un máximo y por último decrece"
(Rossetti 2002)

CULTIVO EXTENSIVO Y CULTIVO INTENSIVO

La principal diferencia entre la agricultura intensiva y el extensiva, estriba en que en la intensiva se trata de forzar la tierra para que produzca el máximo posible, para ello se utilizan todos los recursos al alcance del agricultor, como son la tecnología, conocimientos, asistencia profesional, etc. Mientras que, en la extensiva, lo que se hace es aprovechar los recursos que te brinda la naturaleza, generalmente se utiliza mucha superficie de terreno y se obtiene poca producción.

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

Recientemente la agricultura extensiva, debido sobre todo a la alta competitividad que existe a nivel mundial, está sufriendo significativos cambios tecnológicos, encaminados a conseguir mayores y mejores producciones. Dentro de esta evolución ha destacado el uso y manejo del agua para regar estos cultivos, instalándose sistemas de riego con conducciones a presión, tanto aspersion como localizados -goteo-, lo cual supone una mayor necesidad de adaptación en las operaciones de riego, así como en nuevas técnicas de siembra y abonado.

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

En general, existen diversas formas de agricultura extensiva:

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

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

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

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

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

Las principales características de la agricultura intensiva son:

- Control de las condiciones ambientales, principalmente temperatura y humedad.
- Utilización de plaguicidas e insecticidas para la protección vegetal.
- Selección de los cultivos mejorados genéticamente.
- Procesos de siembra, cosecha y regadío realizados mediante el uso de la tecnología.
- Uso de aditivos y nutrientes para el desarrollo de los vegetales, a través del riego.
- Control de la fertilización.

Para conseguir cumplir todas las características mencionadas y que la agricultura intensiva sea un éxito, es importante seleccionar proveedores especializados en los diferentes materiales y tecnologías.

RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA TIERRA

En economía la tierra es la poseedora de todos los recursos naturales, varían según los precios en el mercado. La tierra no es un producto resultado del trabajo del hombre sino de las fuerzas de la naturaleza. La propiedad o tendencia de la tierra será de acuerdo a los distintos modos de producción.

Guatemala es conocida por basar su economía en la producción agrícola, lo que ha dado lugar a movimientos con relación a la reforma agraria, cuyo objetivo es el reparto de la tierra, este punto es objeto de gran controversia aun en estos tiempos.

En el XIX se produce la transformación del régimen de propiedad agraria y de la redistribución de la principal fuente de poder, este proceso afectó a toda Europa y está en el origen de las economías y sociedades modernas.

Repartición de las tierras de la Iglesia: Inglaterra, Francia, Bélgica, Suecia y Países Bajos.

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

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

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

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

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

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

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

La Iglesia y la nobleza explotaban directamente nada más que una pequeña parte de sus propiedades, porque la mayoría de ellas eran arrendadas a campesinos, a cambio del pago de una renta por un plazo limitado. La situación de los arrendatarios no era muy buena, ya que, además del pago de la renta de la tierra tenían que pagar el diezmo a la Iglesia y los impuestos correspondientes al rey. El pago de las rentas e impuestos no les dejaba a los campesinos margen para invertir ni en los años de buenas cosechas pero, además, el hecho de que, cada cierto tiempo, debían renegociar el contrato de arriendo, al no ser propietarios de las tierras que explotaban, no estimulaba precisamente para invertir e introducir mejoras en la tierra. Estos dos factores fueron decisivos para que no aumentase la producción y los rendimientos agrícolas fueran muy bajos, generándose de forma periódica, crisis de subsistencias.

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

1. Es la fuente de toda materia prima proveniente del suelo y del subsuelo: _____.
2. La tierra se clasifica en: _____ y _____.
3. Recurso que puede ser materia o energía que existe de modo natural: _____.
4. Los recursos renovables pueden ser clasificados por su: _____.
5. Tres recursos renovables pueden ser: _____, _____ y _____.
6. Conjunto de especies animales que habitan en una región determinada geográfica y se pueden encontrar en ese ecosistema determinado: _____.
7. Se ocupa del estudio acerca de la distribución geográfica de las especies vegetales: _____.
8. Se ocupa del estudio del sistema de formaciones vegetales: _____.

9. Son los recursos que no pueden reponerse en largos períodos de tiempo: _____.
10. Son ejemplos de recursos permanentes: _____ y _____.
11. Consiste en el pago al factor tierra: _____.
12. Es la ley que actúa cuando el aumento de producción se acompaña del disenso del costo unitario de ese mismo producto: _____.
13. Siglo en que se produce la transformación del régimen de propiedad agraria: _____.
14. Es un sistema de producción agrícola que no maximiza la productividad a corto plazo del suelo con la utilización de productos químicos, el riego o los drenajes, sino más bien, haciendo uso de los recursos naturales presentes en el lugar: _____.
15. Es el tipo de agricultura en donde se producen cantidades inmensas en reducidos espacios, de un solo tipo de producto: _____.

EL TRABAJO

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

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

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

DIVISIÓN DEL TRABAJO

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

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

SALARIO

Opinión de: Juan Diego Godoy

El empleo en Guatemala tiene dos maneras de ser interpretado: desde el ámbito formal y desde el informal. Además, tiene un antónimo preocupante para la población guatemalteca: desempleo. República hizo un análisis del tema de la mano de los principales estudios que se han publicado en los últimos años diversas instituciones y organizaciones del país. Estos son los resultados.

En Guatemala hay 16.2 millones de habitantes, según datos estimados del Instituto Nacional de Estadística (INE). Del total, 6.6 millones (un 40.7%) se encuentran en la denominada Población Económica Activa (PEA) y 4.1 millones (un 25.3%) forman parte de la Población Económicamente Inactiva (PEI).

Pero el dato más relevante lo muestra la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI). Ésta confirmó en su último sondeo que, del total de PEA, el 69.8% se mantenía en la denominada "economía informal" enraizada principalmente en las actividades de comercio, servicios técnicos, manufactura, oficina y profesionales por cuenta propia.

FUENTE: <https://republica.gt/economia/2018-2-4-14-30-26-todo-lo-que-no-sabias-sobre-el-empleo-y-desempleo-en-guatemala>

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

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

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

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

CARACTERÍSTICAS DEL SALARIO

El salario en esencia ha de ser principal y obligatoriamente dinero, además, como parte adicional y opcional, puede incluir remuneración en especie, dependiendo de los términos del contrato.

Si la periodicidad del salario es diaria, se le llama "jornal". Además del salario en sí, podemos añadir el pago de primas, pagas extraordinarias, horas extras y demás remuneraciones por peligrosidad, nocturnidad, etc.

OBJETIVOS DEL SALARIO

Los objetivos que la remuneración salarial pretende conseguir son los siguientes:

- El salario busca valorar monetariamente el desempeño del trabajo por parte del empleado.
- Además, es un método utilizado para motivar a los trabajadores, dado que, es una parte esencial para el desarrollo de sus vidas.
- El salario es un método muy poderoso de negociación entre trabajadores y empleadores y muy utilizado a la hora de retener a determinados empleados dentro de la empresa.

SALARIO REAL Y SALARIO NOMINAL

El Salario Real.

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

El Salario Nominal.

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

DESIGUALDAD DE SALARIOS

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

Los salarios de la desigualdad

Por María Longo

El salario mínimo establecido para la población de Guatemala es insuficiente, no alcanza para cubrir la canasta básica, mientras funcionarios y empleados públicos tienen sueldos exorbitantes.

Para el 2023 el Gobierno de Guatemala estableció un salario mínimo en el sector no agrícola de Q3,416.38 en el departamento de Guatemala y para el resto del país será de Q3,327.56; en ambos casos el pago es menor al costo de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) que hasta octubre de 2022 era de Q.3,633.85.

Con un salario mínimo es imposible comprar los 34 productos indispensables de la CBA para un hogar de 4.7 integrantes. Aún con dos salarios mínimos, es ilusorio adquirir los productos de la Canasta Ampliada (CA) que hasta el 2022 tenía un costo de Q.8,390.33.

FUENTE:

<https://www.entremundos.org/revista/economia/los-salarios-de-la-desigualdad/>

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

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

ORGANIZACIÓN Y LEGISLACIÓN LABORAL

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

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

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

En su época **John Locke sostenía:**

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

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

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

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

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

TEORÍAS SOBRE SALARIOS

A través de los tiempos han surgido diferentes tesis alrededor de los salarios, todas ellas han resultado imperfectas e insuficientes para resolver el problema, a continuación, examinaremos estas teorías.

TEORÍA DE LOS INGRESOS: La planteó Adam Smith en su obra la riqueza de las naciones en 1776, en ella considera los salarios dependientes de la riqueza. Considera que la demanda de mano de obra, esto es, la mayor ocupación de trabajadores, aumenta en la medida en que los patronos o empleadores obtienen aumentos en sus ingresos. Para Smith, sin embargo, el factor más importante de la elevación de los salarios no lo constituye la cuantía de la riqueza nacional, sino el continuo aumento de esa riqueza.

TEORÍA DE LA SUBSISTENCIA: Conocida también como del salario natural, fue expuesta por David Ricardo en sus Principios de Economía Política y Tributación (1817). En relación con la mano de obra, dice que su precio natural es el que permite a los trabajadores "subsistir y perpetuar su raza", sin incrementos ni disminuciones. A su vez, el precio de mercado de la mano de obra es igual al precio que resulta del juego natural de las fuerzas de la oferta y la demanda.

TEORÍA DEL FONDO DE SALARIOS: Jhon Stuart Mill en su obra Principios de Economía Política (1848), sostuvo que los salarios dependían fundamentalmente de la oferta y la demanda de trabajo. Para él, el trabajo era una mercancía como cualquier otra, sujeta a la ley de la oferta y la demanda, que se ofrecía y se adquiría en el mercado, en el cual la oferta hacía el número de obreros en condiciones de trabajar, en tanto que la demanda la formulaban los dueños del capital.

TEORÍA DE MARX: En relación con los salarios Marx encontró cosas interesantes, que plasmó en El Capital; por ejemplo, lo que el patrono le paga al obrero por su actividad o servicio, no es realmente el valor del trabajo, sino el valor de su fuerza de trabajo. Además, halló que la jornada laboral se divide en dos partes; la primera la llamó tiempo necesario de trabajo, donde únicamente se cubren los costos de producción y el obrero obtiene apenas los bienes y servicios necesarios para subsistir. A la segunda la llamó valor adicional, en ésta el capitalista hace sus utilidades, porque esta parte del trabajo no le es retribuida al obrero. El valor de ese trabajo no remunerado es lo que constituye la plusvalía.

TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL: La tesis de Jhon Bates Clark, pretende establecer la relación existente entre los salarios y la productividad del trabajo. Esta relación se encuentra regida por la ley de los rendimientos decrecientes, que dice que, si uno o varios de los factores de la producción (tierra, capital, trabajo) se incrementa, mientras los otros permanecen constantes, la productividad unitaria de los factores variables tiende a incrementarse hasta cierto punto, a partir del cual comienza a decrecer.

TEORÍA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA: Los cabecillas de la ley de la oferta y la demanda, sostienen que el nivel de los salarios depende fundamentalmente de la oferta y la demanda de la mano de obra. Es decir, que en la medida en que abunde la mano de obra, los salarios serán relativamente bajos, en tanto que si escasea, los salarios serían relativamente más altos.

TEORÍA DE LOS SALARIOS ALTOS: Expuesta por Henry Ford en 1915, su filosofía radica en la creencia de que los salarios altos inducen a un mayor consumo, esto es, generan una mayor capacidad de compra por parte de los asalariados y de la población en general. Evidentemente es una tesis inflacionaria.

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

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

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

Otras definiciones de la función de producción son:

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

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

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

donde: A = volumen total de producción, f = función de ..., a, b, c = insumos o factores productivos utilizados.

Otra forma muy generalizada de presentar la función de producción es:

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

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

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

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

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

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

Por ejemplo:

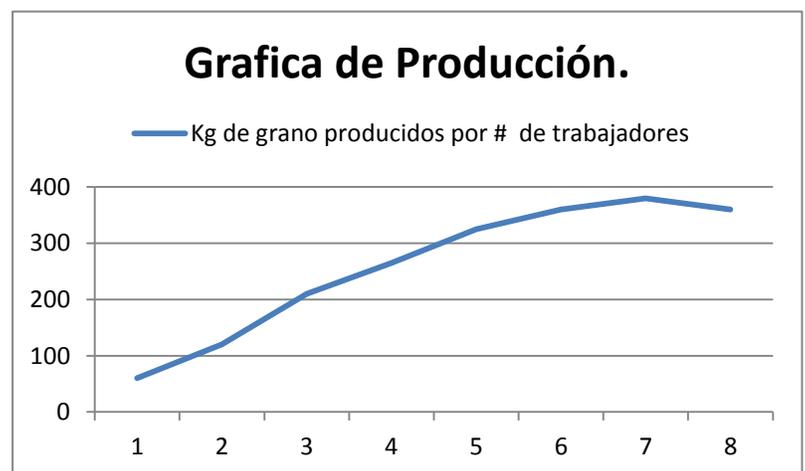
En una producción agrícola de granos de frijol en la cual aumentan poco a poco las unidades del factor trabajo y manteniéndose constante el capital. A continuación se muestra la tabla y gráfica que indica si se aumenta el factor variable-trabajo manteniendo constante el capital, la producción de grano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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Por ejemplo:

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

Entonces:

Producción: 15,000 microondas

Recursos empleados:

Trabajadores = 75

Horas de trabajo = 8

Días = 25

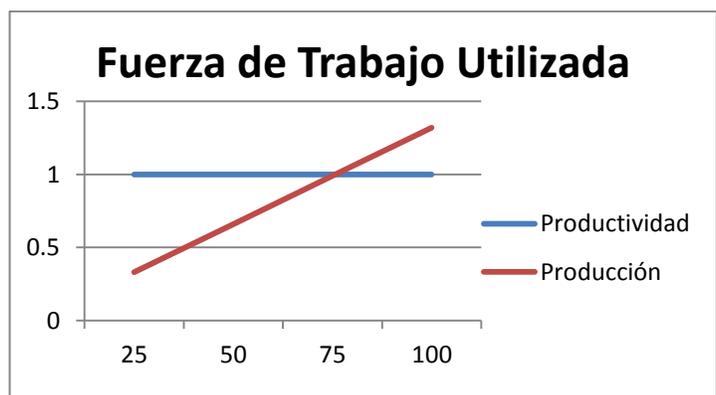
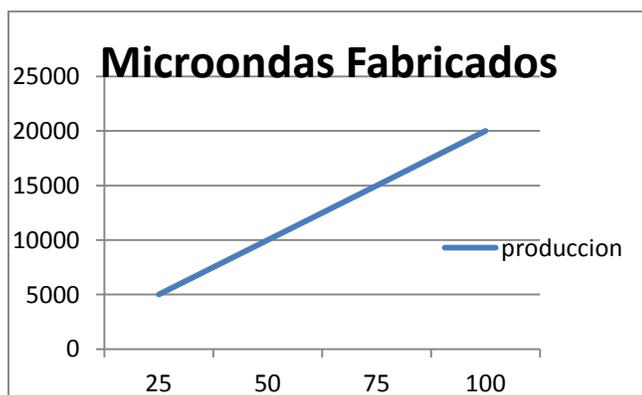
$$Productividad = \frac{15,000}{75 \times 8 \times 25}$$

La productividad = 1 microondas por hombre en horas.

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

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

Productividad 1 microondas hombre-hora.



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

TIPOS DE PRODUCTIVIDAD

La productividad se puede englobar en tres etapas básicas:

a) Productividad parcial.

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

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

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

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

b) Productividad de factor total.

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

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

c) Productividad total.

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

Ejemplo:

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

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

PRODUCTIVIDADES PARCIALES Y TOTALES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Responde:

1.1 ¿Cuál es su productividad?

1.2 Encuentre la productividad si incrementan la producción a 225 pasteles diarios incluyendo 3 personas más a la elaboración. Determine la producción y la productividad y compare ambas.

1.3 ¿Cuál ha sido la variación porcentual de la productividad?

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

Se pide:

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

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

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

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

Se pide:

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

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

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

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

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

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

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

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

TRABAJO HUMANO Y MÁQUINAS

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

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

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

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

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

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

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

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

Ventajas de las máquinas:

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

Desventaja del empleo de máquinas:

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

Como ocurre con todas las grandes transformaciones tecnológicas, el revuelo que tiene la inteligencia artificial (IA) ha llegado mucho antes que su aplicación general al mundo real. Supone que la IA se desarrolle y genere su verdadero potencial en la próxima década y poder mejorar la vida laboral y la productividad. También atribuye sin rodeos la responsabilidad del desarrollo de a IA a los sectores tradicionales.

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

OFERTA Y DEMANDA DEL TRABAJO

Una variable estrechamente relacionada al crecimiento económico y, de la mayor relevancia para la mayoría de la población, es el empleo. En la medida en que la producción aumenta, se generan nuevas oportunidades laborales para quienes buscan obtener un ingreso por su trabajo. Guatemala tampoco es la excepción en este sentido, existe una estrecha relación entre el crecimiento económico nacional y la variación porcentual de los trabajadores afiliados al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS). Se puede apreciar que, en general, cuando el crecimiento económico es mayor, el aumento porcentual de los trabajadores con cobertura de seguridad social también es mayor. Y la reducción en el 2023 coincide con la contracción de la economía por la crisis.

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

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

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

El mercado puede clasificarse en:

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

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

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

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

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

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

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La productividad laboral, presenta los procesos por horas laboradas. Es la medición más comúnmente utilizada. Sin embargo, la productividad laboral ha sido criticada por ser solo ser una parte medible que no considera los efectos de otros insumos. Existe una medición se refiere a un factor total de productividad. Esta medición incluye las contribuciones del trabajo, capital, materiales y energía.

FORMAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD

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

La cantidad de trabajo no siempre es el principal indicador de la productividad; esto es cierto especialmente en el área de servicios, donde es más subjetiva la evaluación del trabajo del empleado y más difícil de cuantificar. Elegir aquellas acciones que requieren de solución inmediata. Luego, comenzar solucionarlas de mejor manera incluyendo los ideales de los trabajadores sin dejar la posición de toma de decisiones.

UNIDAD DEL TRABAJO

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

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

<http://losojosdehipatia.com.es/cultura/historia/el-regimen-de-la-propiedad-de-la-tierra-en-el-antiguo-regimen-en-espana/>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Bienes-Economicos-y-No-Economicos/182374.html>

<http://www.definición.com>

<http://www.economia.ws/bienes-y-servicios.php>

<http://www.eumed.net>

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/jph/V.htm><http://www.wikipedia.com>

<http://www.fao.org/docrep/005/y4307s/y4307s05.htm>

<http://www.mailxmail.com/curso-introduccion-ciencia-economica-1/economia-positiva-normativa>

<http://www.monografias.com>

<http://www.wikilearning.com>

INFORMACIÓN 2024 (INCLUÍDA EN ESTE DOCUMENTO EDUCATIVO) TOMADA DE:

<https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-un-bien-y-que-es-un-servicio>

<https://gizapedia.org/productos-bienes-servicios>

<https://gbm.com/academy/tipos-de-bienes-economicos/>

<file:///C:/Users/IMPRENTA%20MANOS/Downloads/Dialnet-ValorDeUsoYNaturalezaEnLaConcepcionDeBolivarEcheve-8274472.pdf>

<https://rebellion.org/valor-de-uso-valor-valor-de-cambio-objetivacion-y-cosificacion/>

<https://yoadministrador.com/cual-es-la-diferencia-entre-bienes-y-servicios/>

<https://revistafusionempresarial.mx/invierte-tus-utilidades-para-que-no-pierdan-valor/>

<https://otrarepublica.com/2022/08/06/el-tiempo-del-marxismo/>

<https://es.quora.com/Cu%C3%A1l-es-la-relaci%C3%B3n-entre-utilidad-y-valor#:~:text=En%20econom%C3%ADa%2C%20la%20utilidad%20de,produce%20consumir%20una%20unidad%20adicional.>

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/303/07%20DISTRIBUCION%20DEL%20INGRESO.pdf>

<https://prezi.com/knm7jus-mwzt/decisiones-de-consumo/>

<https://blog.oxfamintermon.org/desigualdad-economica-en-el-mundo-consecuencias-y-mucho-por-hacer/>

<https://www.gestiopolis.com/teoria-utilidad-economia/>

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/c876ea5d-46f3-4cd3-80e2-312ee62d44d2/content>

<https://es.scribd.com/document/416465576/Ley-de-Los-Rendimientos-Decrecientes-Final-SAS>

<https://grupochamartin.com/noticias/agricultura-intensiva/>

<https://republica.gt/economia/2018-2-4-14-30-26-todo-lo-que-no-sabias-sobre-el-empleo-y-desempleo-en-guatemala>