

LA ESPECIALIZACIÓN, EL INTERCAMBIO Y EL DINERO.

(Tema 3)

1.-La **especialización** contribuye a la eficiencia: generalmente, los trabajadores pueden producir más si se especializan. Pero la especialización exige el **intercambio**.

a) El trueque

b) El dinero

2.-Características de un sistema monetario.

3.-Razones para la especialización

a) Ventaja absoluta y ventaja comparativa.

b) Las economías de escala.



EL TRUEQUE: No requiere dinero, se intercambia directamente un bien o servicio por otro. Es **ineficiente**:

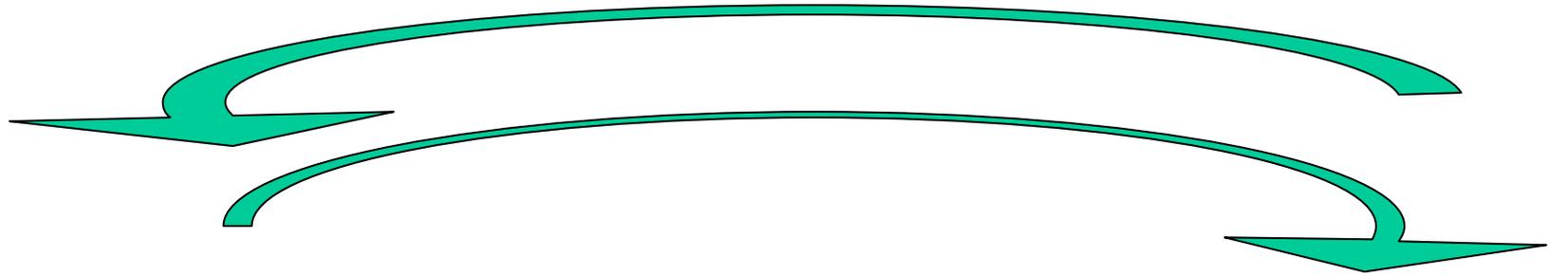
- 1.-Requiere coincidencia de **necesidades**.
- 2.-Existe un problema de **indivisibilidad**.

EL DINERO:

- 1.-**Facilita** los intercambios.
- 2.-Representa un **poder de compra** generalizado.
- 3.- Aparece una **diferenciación** bien definida entre el vendedor y el comprador.



FLUJO CIRCULAR DE GASTOS E INGRESOS:

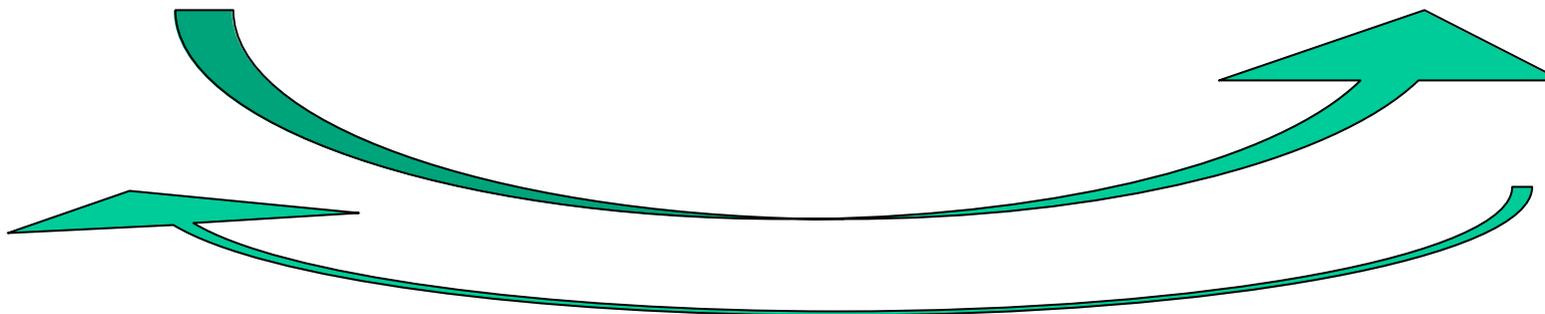


FAMILIAS

- 1.-CONSUMEN BIENES Y SERVICIOS FINALES PRODUCIDOS POR LAS EMPRESAS.
- 2.-SUMINISTRAN LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN A LAS EMPRESAS.

EMPRESAS

- 1.-SUMINISTRAN BIENES Y SERVICIOS A LOS CONSUMIDORES.
- 2.-UTILIZAN LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN.SUMINISTRADOS POR LAS FAMILIAS



EL SISTEMA MONETARIO:

Conjunto de instituciones, y relaciones entre ellos, que usan un signo monetario común y controlan el flujo de dinero de una economía.

(Campo de prisioneros de guerra en la 2ª GM.)

✍ Patrón de medida

✍ Como medio de cambio

Ley de Gresham: (1519-1579) Cuando hay dos tipos de moneda cuyos valores en el intercambio son idénticos pero sus valores en otros usos (como consumo) son diferentes, aquel artículo más valioso se retendrá para su uso alternativo, y el menos valioso continuará circulando como moneda. La moneda “mala” (menos valiosa) desplaza a la “buena”.



EL SISTEMA MONETARIO

El sistema monetario funciona suavemente sólo en la medida en que se mantenía un **equilibrio** razonable entre la cantidad de dinero (cigarrillos) y la de los otros bienes.

Dos características de un buen sistema monetario:

1. Moneda cuyo valor sea **uniforme**
2. Que exista una **cantidad adecuada** de dinero en el sistema.(BC)



LA VENTAJA COMPARATIVA: UNA RAZON PARA ESPECIALIZARSE.

Un país (región o individuo) tiene una ventaja absoluta en la producción de un bien si puede producirlo con menos recursos (menos trabajo tierra y capital) que los otros países (regiones o individuos)

Un país tiene ventaja comparativa en el bien que puede producir relativamente más barato; a un coste de oportunidad menor en relación con otro país.(David Ricardo)

Dos conclusiones importantes:

- 1.-Hay beneficios mutuos de la especialización y el intercambio.
- 2.-La ventaja absoluta no es necesaria para una especialización mutuamente beneficiosa.



LAS ECONOMÍAS DE ESCALA: OTRA RAZÓN PARA ESPECIALIZARSE.

Existen economías de escala si un incremento del $x\%$ en la cantidad empleada de cada input origina un incremento en más de $x\%$ en la cantidad de output obtenido. (Adam Smith)

La “línea de producción” de Adam Smith es eficiente debido a las economías de escala que dependen de:



- 1.- La introducción de maquinaria especializada.
- 2.- La especialización de la fuerza de trabajo en esta maquinaria.
- 3.- La investigación y el desarrollo especializado, que hacen posible la creación de nuevos equipos y tecnología.

DEMANDA Y OFERTA

(Tema 4)

✍ EL MERCADO

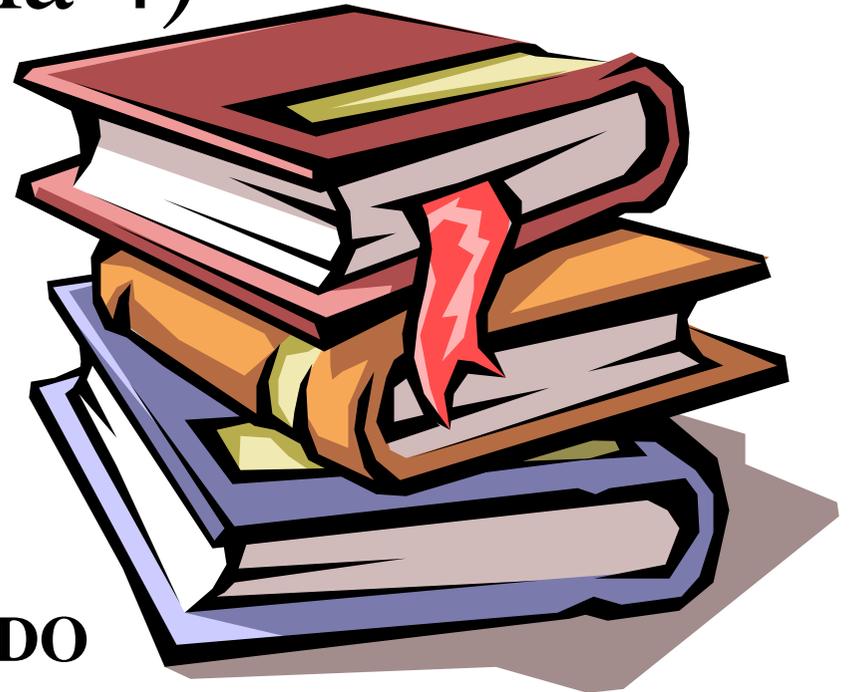
✍ TIPOS DE MERCADO

✍ LA DEMANDA

✍ LA OFERTA

✍ EL EQUILIBRIO DEL MERCADO

✍ VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL MERCADO



✎ **QUÉ BIENES Y SERVICIOS DEBEMOS PRODUCIR?**

✎ **CÓMO SE PRODUCIRÁN TALES BIENES Y
SERVICIOS?**

✎ **PARA QUIÉN VAMOS A PRODUCIR LOS BIENES Y
SERVICIOS?**

**Básicamente existen dos mecanismos por los que se pueden
contestar a estas cuestiones.**

1.- EL MERCADO

2.- EL ESTADO



MERCADO:

- Institución en la que se realizan **compras y ventas**.
- Cuando estos intercambios tienen lugar, con pequeña o nula interferencia estatal, existe un **mercado libre o privado**.
- Los **precios** en el mercado conducen a un cierto orden cumpliendo **dos funciones** importantes y relacionadas:
 - 1.- Los precios proporcionan **información**.
 - 2.- Los precios suministran **incentivos**.



TIPOS DE MERCADO:



✍ Monopolio, existe cuando solo hay un vendedor.

✍ Oligopolio, cuando unos pocos vendedores dominan el mercado.

✍ Competencia perfecta cuando hay muchos compradores y muchos vendedores, no teniendo ninguno de ellos por separado influencia sobre el precio.

✍ Competencia imperfecta se da cuando cualquier comprador o vendedor puede influir sobre el precio.

LA DEMANDA Y LA OFERTA

Una **curva o tabla de demanda** muestra las cantidades de un bien o servicio que los compradores desean y son capaces de adquirir a los diferentes precios del mercado. (Referida a una población específica y a un período concreto de tiempo)

Una **curva o tabla de oferta** muestra la cantidad de un bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a los diferentes precios de mercado.

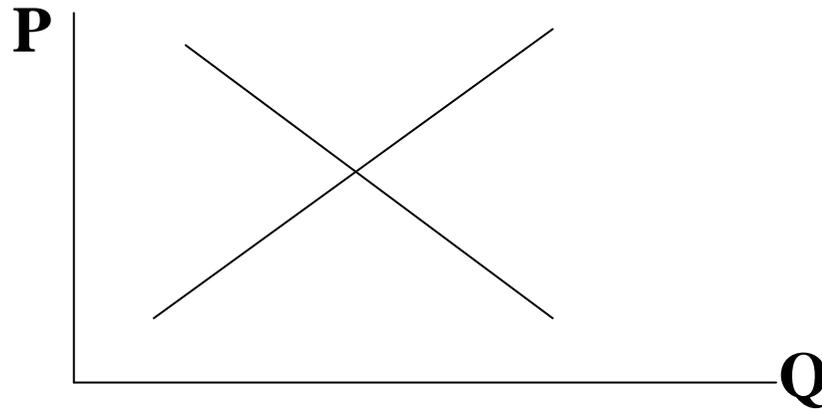
<u>Demanda y oferta de manzanas</u>			
	Precio	Q demandada	Q ofertada
A	10	50	260
B	8	100	240
C	6	200	200
D	4	400	150

EL EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA:

Un equilibrio es aquella situación en la cual no hay tendencia al cambio. (Donde se cortan las curva de oferta y demanda)

✍ Hay un **exceso de oferta** cuando la cantidad ofrecida es mayor que la demandada. (El precio está por encima del equilibrio)

✍ Hay un **exceso de demanda** cuando la cantidad demandada excede a la ofrecida. (El precio está por debajo del equilibrio)



DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE DEMANDA:

Puede originarse por una variación en cualquiera de los otros factores diferentes del precio(ceteris paribus):

- 1) La renta**
- 2) Los precios de los bienes relacionados**
- 3) Los gustos de los consumidores**
- 4) Las expectativas**
- 5) La población**



DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE OFERTA:

Puede originarse por una variación en cualquiera de los otros factores diferentes del precio.

- 1) El coste de los recursos productivos,
(el precio de los factores)**
- 2) La tecnología**
- 3) Los precios de los otros bienes relacionados**
- 4) El numero de oferentes**
- 5) Las condiciones climáticas**
- 6) Las expectativas**

