

## Pequeña historia del comercio



### Objetivos

- Identificar las distintas etapas del comercio a lo largo de la historia de la humanidad, relativizando los tiempos históricos en los que se han desarrollado.
- Reconocer que en un mismo momento histórico han coexistido y coexisten aún hoy diversas formas de comercio entre países y dentro del mismo país.
- Distinguir las ventajas y los inconvenientes de cada una de las distintas formas que adopta el comercio.
- Darse cuenta de que se ha perdido el sentido originario del comercio, que era cubrir necesidades básicas, y ha pasado a ser un sistema para la acumulación de riqueza.

### Descripción

Actividad de dos horas de duración.

Se trata de una actividad planteada en forma de cómic, que si bien está fraccionada en tres partes en la presentación: mercancía-mercancía (M-M), mercancía-dinero-mercancía (M-D-M) y dinero-mercancía-dinero (D-M-D<sup>+</sup>), forma, en realidad, un único bloque.

**En la primera etapa**, mercancía-mercancía, se plantea el *trueque* como la primera forma de comercio. Además se plantea un ejercicio de búsqueda en Internet para que descubran que esta forma de intercambio se practica todavía en nuestros días.

**En la segunda etapa**, mercancía-dinero-mercancía, se introduce el concepto de “dinero” distinguiéndolo del de “moneda” y, a través de preguntas de comprensión lectora, se pretende poner en evidencia que el precio de las mercancías (producidas) no se ajusta al trabajo realizado para producirlas, sino que depende de otros factores que el productor no puede controlar.

**En la tercera etapa**, dinero-mercancía-dinero, se introduce el concepto de acumulación identificándola como una de las principales causas de la pobreza. Las preguntas de este ejercicio encaminan al alumnado a identificar la fuerza de trabajo como una mercancía más, con el objetivo de facilitar y enriquecer el sentido de este concepto.

El bloque termina con un ejercicio de síntesis de los conceptos trabajados.

### Pautas de intervención pedagógica

Se propone una lectura colectiva guiada por el profesorado, adecuada para cada uno de los ciclos.

**En la primera etapa**, M-M, deberá subrayarse el hecho de que, aunque los grupos humanos prehistóricos eran muy autosuficientes, su ubicación geográfica limitaba la existencia de algunos materiales (pedernal, sal, ciertas pieles...) lo que provocaba la necesidad del trueque, que se acostumbraba a hacer en las reuniones anuales de los clanes. Al mismo tiempo cabe hacer hincapié en los inconvenientes del trueque (diversidad y cantidad de productos de intercambio, valoración de los productos, dificultad de transporte...). El ejercicio de pequeña investigación puede hacerse o bien a través de las páginas web de Internet o de las direcciones de organizaciones españolas que aparecen al final de este cuaderno.

Proponemos un trabajo en pequeño grupo en torno a tres cuestiones:

1. ¿Cuáles son los bienes y/o servicios objeto de trueque?
2. ¿Cuál es el sistema de funcionamiento de estas organizaciones?
3. ¿Cuántas personas participan en esta forma de comercio?

En las poblaciones en las que haya alguna de estas organizaciones, puede ser muy enriquecedor ponerse directamente en contacto con ellas para organizar una visita a sus locales o que algún representante vaya al centro para poder responder directamente las preguntas del alumnado.

**En la segunda etapa, M-D-M,** es muy importante distinguir entre dinero y moneda. Aunque la aparición del dinero vaya unida históricamente a la consolidación de los primeros estados, en el cómic, dada la atemporalidad de esta etapa, hemos optado por situar esta forma de intercambio en la actualidad.

En esta parte del cómic se empieza a poner de relieve que la valoración de la mercancía del productor ya no se hace con relación al trabajo invertido en su elaboración sino por otros criterios. Se trata de ir introduciendo la idea de que el concepto de “valor” (que recoge el esfuerzo o trabajo realizado para producir un producto) se sustituye por el de “precio” (que ya no guarda una relación con el trabajo invertido). Como decía Machado: es muy necio el que confunde valor y precio.

**En la tercera y última etapa, D-M-D<sup>+</sup>,** aparecen muchos conceptos de difícil comprensión para el alumnado, pero que consideramos básicos para entender el sistema económico actual. Por ello es preciso facilitar su asimilación, aunque tengamos que recurrir a la simplificación. De esta manera podremos definir:

### **Multinacionales**

Son grandes empresas que tienen habitualmente su sede y sus centros de investigación tecnológica en la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá o Japón. Producen gran cantidad de productos y reparten el proceso de producción en diferentes países del mundo. En la mayoría de estos países, del Tercer Mundo, no existe ningún tipo de regulación laboral sobre salarios mínimos, jornada laboral, seguridad social... ni tampoco legislación medioambiental (por lo que se puede contaminar impunemente). Las empresas multinacionales compran o subcontratan empresas en los países del Sur, que a menudo utilizan a niñas y niños como mano de obra, no pagan impuestos y tienen la libertad de dejar el país cuando les conviene. Los gobiernos de muchos de esos países no sólo aceptan esta situación, sino que la favorecen: ofrecen buenas condiciones a las multinacionales para que se instalen allí, inviertan capitales y generen divisas para poder pagar la deuda externa o cobrar comisiones corruptas.

### **Mercado**

Cualquier situación en la que se ponen en contacto la oferta (los productores y/o vendedores de bienes y servicios) y la demanda (los consumidores o compradores de estos bienes y servicios).

Para entender la definición, podemos poner un sencillo ejemplo: Nuestra clase va a ir de viaje de fin de curso. Queremos recoger dinero. Aprovechando una fiesta local, decidimos hacer unos pasteles para venderlos en la calle. Les pondremos **precio** teniendo en cuenta el coste de los ingredientes y el beneficio que queremos obtener, pero sin sobrepasar el precio medio de un producto similar de venta en las tiendas. Lo hacemos. Ponemos el tenderete en la calle y nos podemos encontrar con dos posibles situaciones:

1. Todos los centros escolares de la localidad han tenido la misma idea que nosotros (competencia). Hay muchos pasteles (oferta) y pocos compradores, porque se reparten entre todos los tenderetes (demanda).  
Para vender más, bajamos los precios.
2. Nuestra idea es exclusiva. Toda la gente de la localidad viene a comprar a nuestro tenderete. ¡Ésta es la nuestra! Subimos los precios, así ganaremos mucho más (mayor **beneficio**).

Este ejemplo sirve también para explicar los conceptos: **precio, beneficio y competencia.**

## Bolsa

En el texto se refiere a mercado de materias primas (no se refiere a la bolsa de valores). Los precios se fijan a partir de la compra y venta de grandes cantidades de un producto.

## Mercancía

A la palabra “mercancía” se le dan distintas interpretaciones: en el sistema M-D-M se le llama mercancía a cualquier producto que satisface una necesidad o deseo y que se obtiene a través de la compra y venta.

Cuando una persona no tiene nada que vender, para obtener las mercancías que necesita vende su fuerza de trabajo. El precio del trabajo como mercancía es el salario. En el sistema actual que opera bajo D-M-D<sup>+</sup> las mercancías las producen las empresas con el único objetivo de obtener un beneficio para quien pone inicialmente el dinero (capital). El vendedor no tiene interés en cubrir las necesidades del comprador, sino en obtener su beneficio.

Durante la lectura del cómic, podemos resaltar que el empresario puede poner el precio que quiere porque posiblemente controla todo el mercado, como nosotros la venta de pasteles en la segunda situación (**monopolio**).

Puede aprovecharse también para comentar el tema de la emigración del campo a la ciudad en los países del Tercer Mundo, o del Sur al Norte, provocada por la situación que se plantea en el cómic. Otro tema que se apunta y puede ser motivo de posteriores trabajos, principalmente para estudiantes de segundo ciclo, es el de las maquilas, a partir del cual se pueden tratar las condiciones laborales en determinadas zonas de los países menos desarrollados.

Finalmente, es conveniente reflexionar colectivamente sobre el hecho de que, en principio, cualquier productor tiene algo que vender. Cuando no es así, para cubrir nuestras necesidades sólo nos queda vender nuestra fuerza de trabajo. Y lo peor que nos puede pasar es que incluso no encontremos trabajo, que nuestra única “mercancía” que podamos vender no tenga ni precio ni mercado.

La última actividad se puede usar como ejercicio individual de evaluación **formativa**.

Los términos que deben llenar los huecos son los siguientes: cubrir las necesidades, trueque, dinero, moneda, bienes y servicios, acumulación, mercancías, fuerza de trabajo y salario.

## El comercio hoy

### 3.1 Negociación de alto nivel

**1** Negociación de alto nivel

1. En 1980, los negociadores...  
2. En 1980, los negociadores...  
3. En 1980, los negociadores...

2. En 1980, los negociadores...  
3. En 1980, los negociadores...

### Objetivos

- Entender que un conflicto se produce cuando dos partes tienen objetivos contrapuestos.
- Visualizar que el modo de resolver los conflictos hace necesaria una negociación para llegar a acuerdos. Para ello es imprescindible que ambas partes renuncien a algunos de sus intereses.
- Iniciarse en la comprensión de las negociaciones en materia de comercio internacional.
- Reconocer las situaciones en las que se produce libre comercio o proteccionismo en sus diferentes versiones.