

CBS

Colegio Bautista Shalom



Introducción a la Economía

Cuarto PMP

Tercer Bimestre

Contenidos**EL COMERCIO****CLASIFICACION DEL COMERCIO****COMERCIANTE****EL DINERO****PROTECCIONISMO****ECONOMIA DE MERCADO O ECONOMIA DE LIBRE MERCADO****TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)****LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

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

COMERCIO

Como comercio se denomina toda negociación que involucra la compra, venta o intercambio de productos, bienes o servicios. Proviene del latín *commercium*, que significa 'compra y venta de mercancía'.

Algunas definiciones adicionales:

- ✓ Es la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación.
- ✓ Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante.

En este sentido, como comercio también se puede denominar el conjunto de negociaciones que forman parte de dicho proceso. Asimismo, también puede referirse a la tienda o establecimiento donde se producen este tipo de negociaciones, así como a la zona de una población o ciudad donde mayormente se registran este tipo de transacciones: "Vamos a la zona de comercio de la ciudad". Igualmente, como comercio es designada la clase o conjunto de personas dedicadas a la actividad comercial: "el comercio se manifestó a favor de las nuevas medidas".



Existen dos tipos básicos de comercio, que se distinguen entre sí por estar o no sujetos a los estatutos legales vigentes en materia comercial: el comercio formal y el comercio informal.

El comercio informal será todo aquel que un individuo realice fuera de las estructuras formales del Estado, evadiendo el pago de impuestos y demás formalidades jurídicas. El ejemplo de comercio informal más común es aquel de los vendedores ambulantes, pero también aquel referido a negocios ilícitos, como la venta de drogas prohibidas o el comercio de autopartes procedentes de robos o hurtos.

Por su parte, el comercio formal comprende aquel regulado por el Estado en el código de comercio, sujeto a la normativa legal vigente, y declarado con periodicidad ante los organismos fiscales competentes.

A partir de estas definiciones podemos tener los conceptos siguientes:

- ✓ **Comercio exterior:** como comercio exterior se denomina el conjunto de las transacciones comerciales, basadas en el intercambio de productos, bienes y servicios, entre un Estado con otro u otros Estados. Este tipo de relación puede ser de exportación (vender) o importación (comprar). El comercio exterior propicia la generación de riquezas a raíz de las exportaciones, así como la satisfacción de necesidades internas en la compra de productos, bienes o servicios que puedan abastecer o cubrir demandas en el mercado interno. Como tal, el comercio exterior se encuentra sujeto a una serie de normas, tratados, convenios y acuerdos internacionales, que comprenden un conjunto de procedimientos y normativas relativos a los intercambios de importación o exportación.
- ✓ **Comercio interno:** como comercio interno o interior se denomina aquel que involucra el conjunto de transacciones comerciales, relativas a venta, compra e intercambio de bienes y servicios, que se efectúa entre los ciudadanos y empresas que se encuentran dentro de los límites del mismo Estado y que, en consecuencia, se encuentran sujetos a una misma normativa jurídica.
Se divide en comercio interno nacional, que comprende el conjunto de las transacciones comerciales que se registran dentro del país en cuestión, y comercio interno local, que es el relativo a las operaciones comerciales que se efectúan únicamente dentro de una localidad específica.
- ✓ **Comercio electrónico:** el comercio electrónico, comercio digital o e-commerce, se refiere a aquel tipo de transacción entre personas y empresas que involucra la compra, venta o intercambio de productos, bienes o servicios, que se desarrolla a través de redes informáticas, fundamentalmente internet, y cuyo sistema de pago es también electrónico, más usualmente mediante tarjetas de crédito.
Es necesario hacer una breve reseña histórica sobre el desarrollo del comercio desde las primeras formas en que se dio en las sociedades humanas primitivas, hasta sus manifestaciones más complejas y elaboradas que observamos hoy día.
- ✓ **Tratado de libre comercio:** como tratado de libre comercio (también conocido según sus siglas como TLC) se denomina el acuerdo entre países, bien de forma regional, bien bilateral, para reducir o eliminar los aranceles para las mercancías y así fomentar una mayor circulación de bienes entre los países firmantes del

acuerdo. Como tal, los tratados de libre comercio deben regirse por las reglas que impone la Organización Mundial de Comercio (OMC) o por las establecidas de mutuo acuerdo por los países.

- ✓ **Zona de libre comercio:** como zona de libre comercio se denomina aquella área o región geográfica en que un conjunto de países ha acordado reducir o eliminar las barreras para la libre movilidad de bienes, como aranceles o cuotas, lo cual a su vez implica la reducción de trámites burocráticos y la consecuente disminución de costes de la mercancía. En este sentido, las áreas de libre comercio suponen una forma de integración entre diferentes mercados, a la vez que procuran atraer negocios e inversión extranjera.

Breve historia del comercio: la actividad comercial da inicio en el momento que el hombre comienza a vivir en sociedad, una vez que se establece un núcleo familiar y comienzan a crearse comunidades. Provocando un crecimiento dentro de las comunidades llevando a nuevas formas de vida social e iniciando nuevas necesidades a seguir, para mejorar las condiciones alimenticias, de vestido y vivienda. Con los avances en las técnicas, y con la búsqueda de mayores comodidades, el hombre comienza la división del trabajo.

Las economías que existían eran las economías de subsistencia o autosuficientes, que se caracterizaban porque las actividades que realizaban los individuos para satisfacer sus necesidades básicas eran muy reducidas. La producción de alimentos consistía básicamente en la caza y recolección de frutos silvestres que eran consumidos de inmediato. Por esta razón, la cantidad de excedentes que podían llegar a producir era muy pequeña. Sin embargo, pronto se descubrieron las ventajas de que los individuos vivieran en sociedad, entonces se posibilita el intercambio.

La posibilidad de intercambiar sus excedentes lleva a los individuos a especializarse en tareas concretas, de modo que ya no tengan que preocuparse por producir todo aquello que quieren consumir, pudiendo dedicarse cada persona a la actividad para la que está más dotada, tanto por capacidad como por oportunidad.

El individuo en lugar de que cubriera todas sus necesidades (buscar alimento, vestido, vivienda, ...) el ser humano, se especializa en una actividad e intercambia sus bienes por otros con otros individuos que se especialicen en otra actividad.

La primera forma de intercambio que se utilizó fue el trueque. El trueque consiste en el intercambio de un bien o un servicio por otro. Al hacerlo, las personas que intervienen desempeñan a la vez el papel de comprador y vendedor en la misma transacción económica. Por ejemplo, si una persona quiere comprar manzanas, lo hará a cambio de vender a otra persona otra cosa que posea, como puede ser pan.

Por ejemplo, si un hombre producía vestidos y otro desea manzanas, y el de los vestidos quiere manzanas y el de las manzanas no está interesado, no se puede llevar a cabo el intercambio. Es por ello que se comienzan a utilizar metales preciosos u objetos valiosos como sistema de cambio: desde granos de sal hasta piedras preciosas, pasando por conchas o especias. Es así como surge la moneda, que poco a poco se va homogeneizando hasta llegar a ser constituido por monedas de metales preciosos como el oro o la plata.

El concepto de "Dinero" es una invención humana que surge como una solución a la necesidad innata e inherente de propiedad y comercio del ser humano. Sin embargo, hubo largos periodos de la historia en los que el comercio tuvo una forma muy diferente a la que tiene hoy, donde la "moneda" o el "dinero" estaban ausentes.

Con la introducción de la moneda el sistema bancario se inició, primero en Italia y después se generalizó a Europa. El comerciante se volvió poderoso mientras que el hombre de pueblo tuvo recursos limitados. Así surge el sistema esclavista posteriormente se transita al feudalismo, donde un sistema de señor feudal-siervo sustituye al de amo-esclavo.

En este sistema, el dueño de la tierra era poseedor de todos sus recursos, incluyendo a los hombres que estuvieran dentro de su territorio. Después, con el surgimiento de las ciudades nace el capitalismo, bajo la premisa de Adam Smith de la libre empresa y los reajustes hechos por la "mano invisible", en su libro *La riqueza de las naciones* (1776) es el propio mercado el que decide lo que debe producirse y en qué cantidad. De hecho, no se requiere el contacto directo entre consumidores y productores. La clave son las señales que proporcionan los precios.

Si un bien es deseado por un gran número de personas en un mercado, probablemente con el aumento de las ventas su precio suba; los productores, al advertir este hecho, asignarán más recursos a este bien y menos a otros. Así, cada agente económico, buscando su propio interés (los consumidores maximizar su utilidad y los productores sus beneficios), logra satisfacer el interés global del mercado o de la sociedad.

CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO

Este puede ser clasificado según sea abordado el tema, por ejemplo; el lugar donde se realiza o el volumen de bienes o servicios que involucra en sus operaciones.

El Comercio al por mayor comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compraventa (sin transformación) de bienes de consumo intermedio (como bienes de capital, materias primas y suministros utilizados en la producción, y bienes de consumo final) para ser vendidos a otros comerciantes, distribuidores, fabricantes y productores de bienes y servicios; así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de ese proceso (la compra o la venta).

El Comercio al por mayor que venden bienes de su propiedad son conocidos como distribuidores importadores-exportadores, distribuidores de fábrica, abastecedores de mercancías, entre otras denominaciones. Y los que venden y promueven, a cambio de una comisión o pago, la compraventa de bienes que no son de su propiedad, son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por mayor o agentes importadores y exportadores.

Las características principales del comercio al por mayor son:

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas.
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías.
- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.
- d) Normalmente venden grandes volúmenes, excepto tratándose de bienes duraderos, que generalmente son vendidos por unidad.

Comercio al por menor, comprende "la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final). Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compraventa (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de este proceso (la compra o la venta). Los comercios al por menor que venden bienes propios son conocidos como agencias, depósitos, tiendas, supermercados o derivan su nombre de los productos que comercializan. Y los comerciantes minoristas que venden o promueven la compraventa a cambio de una comisión o pago son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por menor, agentes importadores y exportadores.

Las características principales del comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.
- c) Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión.

Los comercios al por menor pueden también proporcionar servicios integrados a la venta de los bienes, como empaquetado, envasado y entrega a domicilio. La venta con instalación incidental se clasificará en comercio al por menor.

Este sector comprende también a los comerciantes al por menor sin establecimiento que realizan su labor mediante alguno de los siguientes métodos:

- a) El tele-mercadeo con ventas vía telefónica;
- b) La venta al por menor exclusivamente por catálogo;
- c) La venta al por menor por medios electrónicos (Internet, fax y correo electrónico).
- d) La venta de forma personalizada de venta.
- e) La puerta por puerta.
- f) La venta con demostración de productos en hogares.
- g) La venta a través de puestos semifijos o máquinas expendedoras.



También se incluyen siempre en este sector las unidades económicas dedicadas principalmente al comercio de muebles para el hogar, artículos de mercadería, artículos de decoración, antigüedades, instrumentos musicales, vehículos automotores, partes y refacciones de automóviles y camiones, aceites lubricantes y artículos usados.

Estas son otras clasificaciones que se pueden hacer sobre el Comercio,

- ✓ Comercio Aéreo: cuando el transporte de las mercaderías se realiza por avión o helicóptero.
- ✓ Comercio al por mayor: es la compra de mercadería a un productor o fabricante y la venta a detallistas, mayoristas que operan con comerciantes o detallistas en grandes cantidades y con cierta regularidad, así como también es el que se realiza en grandes cantidades.
- ✓ Comercio al por menor: Es la venta de productos directamente a los consumidores. Se realiza en cantidades pequeñas.
- ✓ Comercio Bilateral: es el intercambio comercial realizado entre dos países, generalmente originados con acuerdos bilaterales, que compromete a los países firmantes a darse preferencias mutuas en el comercio de exportación e importación. Esta clase de acuerdo impide el desarrollo competitivo del comercio internacional y motiva adquisiciones a costos comparativamente altos.
- ✓ Comercio de Cabotaje: cuando el transporte de las mercancías se realiza entre puertos de un mismo país.
- ✓ Comercio Exterior: operaciones a las que puede acceder un banco, cumpliendo los requisitos exigidos por el Banco Central y con la autorización de éste. El que un país tiene con otro.
- ✓ Comercio Fluvial: cuando el transporte de las mercancías se realiza mediante ríos y canales.
- ✓ Comercio Internacional: el que se realiza entre distintos países; puede ser de exportación y/o importación.
- ✓ Comercio Internacional de Exportación: salida de productos de un país con destino a otro, es decir lo que una nación vende al extranjero.
- ✓ Comercio Internacional de Importación: entrada a un país de mercancías provenientes de otro, es decir, lo que una nación compra con el extranjero.
- ✓ Comercio Interno: el que se realiza dentro de las fronteras o límites de un país. El que tiene lugar en un espacio económico homogéneo, regularmente por unas mismas leyes.
- ✓ Comercio Lacustre: cuando el transporte se realiza navegando lagos.
- ✓ Comercio Marítimo: cuando el transporte de las mercancías se realiza por mares u océanos.
- ✓ Comercio Multilateral: comercio desarrollado entre varios países sin restricciones de ningún tipo, este sistema beneficia al sistema y al comercio internacional al desarrollar la especialización en las actividades en las que los países tienen ventajas comparativas con respecto de otros. Permite la reducción de costos y propone a una mayor eficiencia.
- ✓ Comercio Terrestre: cuando el transporte de las mercaderías se realiza por ferrocarril, vehículos automotores o animales.
- ✓ Comercio al Menudeo: el último eslabón de la cadena de distribución del fabricante al consumidor final. Es la distribución al menudeo se puede basar en inventario que se localiza en el punto de venta final, ya sea en las grandes tiendas por departamentos o en un local en el mercado. En forma alternativa, se pueden centralizar los inventarios como en las casas de venta por correo.
- ✓ Comercio con Cupones: cuando una compañía por lo general una casa de financiamiento vende un título o cupón a crédito. El comprador paga la deuda por medio de abonos regulares de terminados y con intereses, el comprador intercambia el cupón por bienes en determinados comercios. La casa de financiamiento reembolsa al detallista el valor general de cupón menos un descuento. Es un método muy antiguo de crédito al consumidor, sobre todo en el norte de Inglaterra. Vino a ser un método para evitar las regulaciones de las compras a plazo.

COMERCIANTE

El Código de Comercio de nuestro país en su Artículo 02 declara:

Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente:

- ✓ La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- ✓ La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
- ✓ La Banca, seguros y fianzas.
- ✓ Las auxiliares de las anteriores.

También, existe otro tipo de comerciantes reconocidos en su Artículo 03, el cual declara:

Las sociedades organizadas bajo forma mercantil tienen la calidad de comerciantes, cualquiera que sea su objeto.

Según el Artículo 07, los extranjeros podrán ejercer el comercio y representar a personas jurídicas, cuando hayan obtenido su inscripción de conformidad con las disposiciones (contenidas en el Código de Comercio).

En estos casos, tendrán los mismos derechos y obligaciones que los guatemaltecos, salvo los casos determinados en leyes especiales.

Es importante resaltar que existen No Comerciantes, los cuales (según el Artículo 9 del Código de Comercio) son:

- ✓ Los que ejercen una profesión liberal.
- ✓ Los que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias o similares en cuanto se refiere al cultivo y transformación de los productos de su propia empresa.
- ✓ Los artesanos que sólo trabajen por encargo o que no tengan almacén o tienda para el expendio de sus productos.

EL DINERO

Inicialmente se utilizó como dinero cualquier mercancía considerada valiosa, portable, divisible y escasa, con la condición de que la sociedad tuviera confianza en que iba a ser aceptada como medio de cambio. Dependiendo de las culturas, los bienes utilizados fueron diversos: conchas, ganado, arroz, metales o sal. Precisamente la sal, imprescindible para la conservación de los alimentos, se usó durante el Imperio Romano para pagar a los soldados, surgiendo la palabra "salario".



Entre las mercancías usadas como dinero, pronto destacaron los metales por su idoneidad, especialmente el oro y la plata. Y la incomodidad de pesar el metal en cada transacción dio origen a la acuñación de monedas, cuyo sello garantizaba la fiabilidad de su peso. El valor de las monedas coincidía con el valor del metal que contenía.

Las primeras monedas de las que se tienen conocimiento datan del mesolítico en China, unos 5,000 años antes de nuestra era.

Durante la Edad Media apareció el dinero papel, que supuso otro gran avance para el comercio. Fueron los orfebres, que custodiaban los metales preciosos, los que iniciaron esta práctica: a cambio del oro que recibían en custodia, entregaban a los depositantes un recibo de papel que garantizaba su devolución en cualquier momento.

Los comerciantes rápidamente se dieron cuenta de que era más cómodo entregar estos recibos como pago de sus compras que transportar el metal, por lo que su uso se generalizó.

Los orfebres, por su parte, hicieron un importante descubrimiento: la gran mayoría de las personas no retiraba su oro de las cajas fuertes, sino que intercambiaba los recibos en sus transacciones. Esta observación les llevó a crear más recibos que el oro que tenían acumulado, con el fin de obtener más beneficios pero con el consiguiente riesgo para los propietarios del oro.

Más tarde, en el siglo XVII en Europa, aparecieron los primeros bancos, que sustituyeron a los orfebres como custodios del oro y convirtieron los recibos en billetes de banco. Los banqueros continuaron con la práctica de emitir más billetes que la cantidad de oro en custodia, lo que provocó un aumento del riesgo de los depositantes, y la consiguiente desconfianza. La solución a este problema se consiguió mediante la intervención del Estado, que concedió la exclusiva de emisión de billetes a un solo banco controlado por el propio Estado, en nuestro caso el Banco de Guatemala.

Dinero mercancía: es aquella clase de dinero cuyo valor fundamentalmente proviene del bien del cual se compone. El dinero mercancía consiste en bienes u objetos que tienen valor por sí mismos, además del valor de cambio al ser utilizado como moneda.

Muchas cosas a veces extrañas se han utilizado como representación de dinero, algunas se valoraban por su debida utilidad, otras eran cosas naturales que con el tiempo se hacen populares como dinero, debido a que eran duraderas y fáciles de llevar puestas.

El hacha como dinero Azteca, estaba hecha de cobre (herramienta-dinero); esta serie de herramientas eran comunes en todas las tribus primitivas, las puntas de lanzas retorcidas es otra muestra que se usaba en el África como dote o aportación del esposo al matrimonio. En muchas tribus se le pagaba a la familia de la novia por ella. Entre los pueblos del Alto Nilo una esposa valía ocho vacas. En Norteamérica "Los cobres", en forma de escudos eran usados como dinero por los indios, los cobres y mantas se daban para conseguir esposa, en algunas tribus.

Dinero metálico: durante el reinado de Hammurabi (1,760 a. C.) está ya plenamente atestiguado a Babilonia el uso de lingotes de oro, plata o bronce. Pero no solamente la civilización mesopotámica realizó este cambio decisivo.

Todas las civilizaciones históricas fueron entrando, más pronto o más tarde, en el sistema monetario metalista. En el valle del Indo se utilizaron barras de cobre oblongas; entre los hititas, lingotes de hierro; a Micenas, placas de bronce que imitaban pieles de animales y en la China también placas de bronce en forma de vestidos. Según los historiadores, uno de los primeros usos tuvo lugar casi al mismo tiempo en dos puntos distantes de la tierra: China y Lydia (Grecia) aproximadamente unos 700 años antes de la era cristiana. En un principio, tales monedas muestran a las claras la transición entre el trueque o el intercambio y el uso moderno, teniendo en cuenta las caprichosas y/o curiosas formas que adoptaban.

China: Los cuchillos, eran en la antigüedad, elementos muy codiciados por su doble propósito como arma y como herramienta o utensilio. Por ese motivo, eran muy usados como objetos de trueque.



Se comenzó entonces a construir cuchillos de dimensiones más reducidas para emplearlos como elementos simbólicos para comerciar. Estas primeras monedas en forma de cuchillo eran de cobre o de una aleación de bronce. Las palas y las telas también tenían las mismas características de los cuchillos, y eran objetos de fácil intercambio. Las reproducciones de telas y palas más pequeñas para utilizarlas en las transacciones fueron en consecuencia el próximo paso. Las telas tenían la forma de camisas. Existieron dos denominaciones: para los cuchillos, TAO; para las camisas PU.

En cuanto a los hallazgos estudiados, existen dos criterios, unos estudiosos creen que los TAO, son más antiguos, y superan los 700 años a.C. de existencia; otros no le atribuyen más de 300 años a.C. Como los cuchillos verdaderos se llevaban colgados del cinturón, o de la muñeca, estas tenían un agujero, por los que se les pasaba una correa.

Por consiguiente, cuando se usaban para monedas, también se conservó esta forma, lo que servía para agruparlos cuando se necesitaban varios para hacer un pago grande.

Lydia: A orillas del mar Egeo, en el Asia Menor, el reino de Lydia constituía un importante centro comercial, pues de allí partían las caravanas hacia el oriente. Estaba emplazada donde hoy está Turquía.

Decía Heródoto, que fue el primer pueblo del que se tuvo noticias que acuñó monedas de oro y plata. Lydia tenía recursos de oro y plata, por lo que era un país muy rico, alrededor del año 800 a.C., comenzaron a usar trozos de metales preciosos, con un peso determinado y a estampar con ellos símbolos oficiales.

Las monedas más antiguas del mundo occidental fueron trozos de amalgama natural de oro y plata con forma de habichuela o poroto. Pero las primeras monedas encontradas de oro puro fueron acuñadas en los tiempos del Rey Creso (560-546 a.C.). Tenían la cabeza de un león y la de un toro, símbolos del poder real, en el reverso se veía la huella dejada por el punzón rectangular. Se hacían colocando un trozo de metal caliente de un peso determinado sobre un yunque grabado con un troquel del diseño del anverso.

Los sistemas monetarios de las civilizaciones nacientes, La arqueología nos ha descubierto en los últimos decenios cómo nacieron las primeras civilizaciones en el Asia Sudoccidental, en el valle del Indo, en Egipto, más tarde en el Egeo, en el valle del Danubio... Estas civilizaciones estaban fundamentadas en un utilitarismo neolítico avanzado, de cultivo extensivo de cereales y con una división del trabajo ya bien establecida. Con ellas aparece la escritura; pero la escritura no es sino la consecuencia de otra práctica social que aquí nos interesa mucho, ya que no es otra que la utilización de instrumentos monetarios. Estas sociedades contaban, desde los inicios, probablemente, con unidades monetarias bien definidas.

Por ejemplo, a Mesopotamia la unidad monetaria era el centeno y más tarde también la plata. Esto no significa, como acabamos de decir, que en los intercambios concretos la gente cambiara mercadería por centeno (o plata), sino únicamente que el centeno y la plata eran los patrones de valor en relación a los cuales podía expresarse el valor de todas y cada una de las mercaderías. Ahora bien, en un momento dado (que coincide con el inicio de la Edad del Bronce, durante el milenio IV a.C.) las civilizaciones del Próximo Oriente conocen un desarrollo económico notable: se produce un aumento drástico de la población en Irán e Irak y aparece la especialización artesana y los inicios del comercio a gran escala. El comercio se realiza a muy larga distancia.

En cada transacción mercantil (y en cada acto social monetario) la única función que cumple la moneda metálica es la de ser un medio de pago, es decir, un instrumento que permite resolver, concluir, cerrar la transacción o acto en cuestión: con la entrega de unas piezas de moneda, se puede dar por pagada, por saldada, por resuelta, cualquier

situación monetaria. Y desde este punto de vista, el uso de la moneda metálica es incluso mucho más fácil, rápido y cómodo que la redacción de un instrumento monetario documentario, que ha de ser escrito, firmado y posteriormente compensado.

La uniformidad de la moneda: avanzando aún más en el tiempo, y como fruto de la evolución a través del tiempo y a las distintas civilizaciones que se desarrollaron culturalmente a través de su devenir, se llega a una verdadera novedad en el campo de la circulación de la moneda: su uniformidad. Ocurrido esto bajo el imperio de Alejandro Magno (356 – 323 a.C.).

Alejandro, hijo de Filipo I de Macedonia, con apenas 13 años, expandió el dominio macedonio hasta convertirlo en un Imperio que llegaba hasta la India; cumpliendo de esta forma el objetivo póstumo de su padre de liberar los estados griegos del yugo de Persia. A la muerte de Filipo, Alejandro se hizo cargo del ejército y conquistó Siria, Turquía, Persia y Egipto. En cada uno de estos lugares, establecía una ceca (o usaba las ya existentes en el lugar) para la acuñación de monedas de diseño uniforme, la que podía circular por toda Grecia. Estas se acuñaban con el oro y la plata de sus dominios (esto ya lo había comenzado a realizar Filipo I) dando todo ello como resultado la organización de un sistema monetario nacional uniforme, en curso en el mundo griego y en el ex Imperio Persa. Sardis, capital de Lydia, fue una de las cecas proveedoras de tales monedas, en la que las más comunes eran, como se mencionó, los tetradracmas de plata, cuyo anverso tenía la efigie de Heracles (Hércules para los romanos) cubierto por una piel de león (se decía que las facciones de Heracles se parecían a las de Alejandro), y en cuyo reverso aparecía el dios Zeus.



Al surgir imperios mundiales (sobre el mundo conocido), como el macedonio, el romano, y otros, también se refinan y especializan las economías y sus manifestaciones, así como los instrumentos financieros que estaban disponibles para el Comercio.

Papel Moneda, Significaba acarrear pesados trozos de hierro, los impulsaron, en el 845 a.C. durante la dinastía Tang, a emitir un papel representativo, mucho más liviano y manejable que si bien era construido en un material de muy poco valor, valían por decreto gubernamental una cantidad específica de oro o plata, pero que no puede ser cambiado libremente por medidas de oro. A eso precisamente llamamos dinero fiduciario. Cuando el elemento de intercambio tiene un valor intrínseco mucho menor a lo que representa. De hecho, no sólo el papel, las monedas de cobre o bronce son dinero fiduciario que valen mucho más al ser intercambiadas por monedas oro.

Dinero Bancario: está constituido por los depósitos en los bancos, cajas de ahorro, compañías financieras o cajas de crédito. Los bancos reciben depósitos de sus clientes y conceden préstamos a las familias y a las empresas. Además, por medio de este se pagan sueldos a empleados directamente en su cuenta bancaria.

Como reseña histórica es importante mencionar el inicio de las operaciones bancarias dentro del contexto del comercio. Hoy día la banca, sus productos y servicios son tomadas por sentado, sin embargo, es un invento humano que no siempre existió y que ha cambiado en su función y forma, según los tiempos y culturas, a manera de tener una mejor idea de la historia del comercio y sus elementos, hacemos un breve recuento sobre el desarrollo de la banca a lo largo de la historia humana.

Desarrollo de la banca: el estudio arqueológico y antropológico de las culturas de las edades de Hierro y Bronce, han llevado a la conclusión de que algunas funciones bancarias como, los Depósitos a plazo fijo, cambio de divisas y otros, iniciaron en templos religiosos, entre otros hallazgos se descubrió que, durante la época antigua, el poder social estaba en manos de sacerdotes y monarcas, ya que ambos poseían templos y palacios muy sólidos, con gentes armadas para su protección y seguridad. A dichos lugares acudía la gente del pueblo para la guarda y protección de sus cosechas y otros bienes, para ello tenían que dar un depósito como anticipo por el pago de dicha guarda y protección, ya que sus cabañas resultaban inseguras ante una gran cantidad de robos y saqueos de la época.

El depósito como anticipo de un pago, resulta un hecho comprobado, que bien puede considerarse como una actividad bancaria en tiempos y lugares como: Mesopotamia, en el Templo Rojo de Uruk, en el año 3,400 a. C. y Babilonia con el grupo de los Hammurabi, en el año 2,250 a. C.

Asiria y Babilonia, países que destacaron por sus actividades bancarias y por el gran desarrollo logrado con las mismas, ya que las abordaron como parte de su administración, recordemos que no se conocían ni se realizaban como actualmente se hace, lo importante es que ya se trabajaba en ello. Asiria y Babilonia destacan por la creación

de actividades y documentos que utilizaron para abordar a las actividades bancarias, principalmente en Babilonia en el siglo VII a. C., crean el certificado de banco, letras de cambio, órdenes de pago y realizan la administración de bienes. Con el uso de la moneda¹ se crean nuevas actividades e incluso personas con especialidades en el manejo del dinero, como los *trapezita*, Así se llamaba en Babilonia a los griegos que eran especialistas en el manejo del dinero. Quienes en sus inicios operaban en ciudades portuarias con labores de cambistas, efectuaban pagos y recibían depósitos en dinero.

Banca de Grecia: la actividad bancaria estaba vinculada con los templos, principalmente los de Delfos, Samos y Éfeso, cuyas principales actividades fueron las de prestamistas y depositantes, además algunos actuaban como intermediarios del Estado, existen antecedentes en los que se indica que consideraban a la banca como de interés público ya que el Estado comenzó a intervenir en su control.

Por otro lado, se comienza a reconocer a algunas personas por sus actividades bancarias, entre ellos, a un hombre llamado Pasión, que fuera reconocido como el más famoso banquero de su época. Respecto a los templos, los más reconocidos fueron: Delfos, Atenas, Olimpia, Delos, Samos y Éfeso; particularmente en el templo Delfos existía un cargo sobre préstamos correspondiente a una tasa del 10% de interés, dicho cargo era menor para los extranjeros, prueba de ello se describe en antiguos documentos que comprueban los préstamos y cargos que el tesoro del Partenón otorgaba a la ciudad de Atenas. Respecto a Grecia del siglo IV a. C., se encontraron documentos que representan los discursos escritos por Isócrates, en ellos se hace referencia a Filostéfono, considerado como el primer banquero griego, ya que él recibía para su guarda y custodia los talentos; Los griegos para el buen desempeño de sus actividades se regían por el Derecho Civil y Mercantil, crearon algunas normas. Todo lo antes mencionado, fue el principio del desarrollo en actividades financieras y comerciales en Roma, entre ellas; cambios de monedas, transporte del dinero, recibían depósitos regulares e irregulares, había servicio de caja, intervenían en la compra y venta de muebles e inmuebles y en subastas públicas, pero su principal actividad era el préstamo como inversión de capital propio y ajeno.



Banca en Roma: la contabilidad romana era controlada por una especie de Codex o libro de cuentas corrientes que era firmado por el deudor y dos testigos, libro que hiciera obligatorio el emperador Justiniano, así como el libro de caja, que registraba entradas y salidas de dinero. Debido a que surgían nuevas actividades en las funciones bancarias, el control de las mismas era complejo, es por ello que se crearon nuevas leyes para controlar desde el horario de trabajo hasta los fraudes.

Banca en la Edad Media: la transición entre períodos resultó larga y complicada ya que diversos problemas afectaron el desarrollo económico, entre los más destacados se mencionan: la caída del imperio romano, las invasiones islámicas, la prohibición del interés en préstamos por parte de la Iglesia y las cruzadas. Todos los eventos acontecidos provocaron la casi desaparición de los individuos y casas que realizaban funciones bancarias, pero al mismo tiempo todos esos hechos fueron requiriendo dinero y justamente esa necesidad fue el inicio de la reaparición de viejas y nuevas actividades en la función bancaria. Inicialmente y durante siglos, los primeros banqueros fueron exclusivamente judíos, que no eran alcanzados por las leyes de la iglesia y cuya principal función fue la de prestamistas, llegaron a establecerse en Lombardía para dedicarse a la banca, logrando operar en una gran extensión de territorio e incluso con algunos monarcas como Luis IX.

Fue precisamente Luis IX quien tiempo después destierra a los lombardos de Italia y Francia, encarcelando a algunos de ellos y confiscándoles sus bienes, principalmente los documentos que contenían adeudos del monarca. Algunos lombardos lograron recuperar parte de los fondos que habían poseído, gracias a eso se dirigieron y establecieron en Inglaterra, en una calle que harían famosa por sus destacadas actividades bancarias, misma que fuera reconocida como el centro bancario de esa ciudad y que llevara por nombre Lombard. Los lombardos realizaron como práctica común en Génova, el préstamo a interés.

Los cambistas recibían depósitos que a su vez eran invertidos en operaciones de cambio marítimo, efectuaban provisiones de fondos por cuenta de sus clientes en la misma Génova bajo la forma de giroconti¹³ y en el exterior por medio de sus corresponsales o sus filiales utilizaban letras de cambio. Durante esta época, el comercio del dinero, aunque en forma rudimentaria, estaba confiado a los cambistas locales para que reconocieran las monedas acuñadas de diversas ciudades e identificaran a las que fueran falsas, también establecían con precisión el contenido y peso correcto de metal precioso.



En cuanto al origen de la palabra banco, se sabe que es el derivado del nombre del mueble que utilizaban los cambistas italianos –un simple banco- al igual que lo usaron los *trapezita* en la antigüedad. Otras versiones señalan que la palabra banco es un derivado de la mesa y el banco que los banqueros utilizaban en las ferias, se dice que cuando éstos fracasaban en sus negocios, rompían el banco sobre la mesa en señal de quiebra, de ahí el surgimiento de la frase (banca rota).

El desarrollo de las Operaciones Bancarias, En el siglo XII surgen los bancos privados, es así como se funda el Banco de San Giorgio en Génova, recibía depósitos sin interés y realizaba cambios de moneda, también se establece el Banco Vital o Fondo Común de Venecia, recibía monedas y lingotes que se registraban tomando como base de medida unitaria el peso del metal, en vez de unidades monetarias, por lo que los asientos en los libros se hacían en presencia de los interesados. Para finales de la Edad Media surgen los bancos de Estocolmo y Ámsterdam, en ellos ya no era necesaria la presencia de los interesados para operar, por lo que para algunas personas este hecho representa el antecedente de billete de banco.

Fueron los siglos del XII al XIV cuando se crearon una gran variedad de operaciones: depósitos a interés, préstamos, anticipos, giros, inversiones, así como, el perfeccionamiento de la contabilidad y el sistema de partida doble. También después de experiencias desagradables se aconseja y realiza la separación de las actividades financieras de las comerciales. Con dicha separación se obtuvieron grandes beneficios, a tal grado que la mayoría de esas prácticas son ejercidas en la actualidad.

PROTECCIONISMO

Definiciones:

- ✓ Es una política económica que se caracteriza justamente por la protección de las economías nacionales ante la amenaza de la importación de productos y bienes de otras economías que actúan como competencias. El proteccionismo implica entonces, entre otras medidas, establecer aranceles, el aumento de tasas aduaneras y de impuestos a todos aquellos productos que vengan del exterior y que puedan significar algún tipo de amenaza para las industrias nacionales.
- ✓ El proteccionismo es una doctrina y política económica que establece trabas al ingreso de productos extranjeros a un país. Su finalidad es privilegiar la producción nacional y evitar la competencia foránea. Para proteger los productos de la nación, el proteccionismo establece impuestos o aranceles a la importación. De esta manera, los productos extranjeros son encarecidos al ingresar al país y deben ofrecerse a un precio muy alto para resultar rentables, lo que beneficia a los productos nacionales.

El término proteccionismo habitualmente se opone al término libre comercio o librecambio, y la defensa de uno u otro da lugar a las posturas proteccionistas frente a las posturas librecambistas.

Para muchos, el proteccionismo es un modo de cubrir a las industrias nacionales frente a los productos internacionales que pueden, por mejor calidad o por contar con precios más accesibles, destruir a la actividad nacional. Sin embargo, para muchos otros pensadores, el proteccionismo es una forma artificial de control que no puede mantenerse por mucho tiempo ya que una nación necesita comerciar con las demás para mantener sus flujos económicos dinámicos y vivos. Al mismo tiempo, una de las principales críticas que se le hace al proteccionismo es precisamente la fuerte presencia estatal que puede en muchos casos volverse autoritaria y arbitraria.

Procederemos a describirlo y explicar cómo éste se ha ido desarrollando a través de sus instrumentos, tales como, los derechos compensatorios, el *antidumping*, los subsidios; instrumentos que generalmente suelen utilizarse como un freno a las importaciones. Estas medidas de defensa comercial no han sido adoptadas por todos los países del hemisferio, frecuentemente han sido aplicadas incorrectamente y, en algunas otras instancias utilizadas en forma abusiva; representando en todos estos casos barreras no arancelarias, que obstaculizan el desarrollo del comercio.

Debido a que ha existido una apertura comercial alrededor del mundo, varios países se ven afectados por la introducción de productos que llegan a perturbar a su mercado nacional, por lo que emplean un uso incorrecto de las medidas de protección, sobre pasándolas y rompiendo el reglamento de la Organización Mundial de Comercio.

Arancel: impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes.

Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. Impuesto o tarifa que grava los productos transferidos de un país a otro. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar eleva su

precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización.

Se gravan las mercancías que se importan a fin de equilibrar la producción de un país.

- ✓ **Ad Valorem:** se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura.
- ✓ **Arancel Específico:** este se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo, US\$5.00 por metro de tela, o US\$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal, en el arancel específico no se considera si el precio del producto es muy elevado o bajo. Este tipo de arancel no se utiliza en Guatemala.
- ✓ **Arancel Compuesto:** esta es una combinación de un arancel ad Valorem y un arancel específico.
- ✓ **Arancel de represalias:** aunque algunas personas estén de acuerdo que en un mundo de libre comercio es el mejor de todos los mundos posibles señalan que no es el mundo en que vivimos, es decir, mientras otros países limiten las importaciones no hay remedio que jugar al mismo juego para defendernos.

En algunos países el valor de la transacción se le incluyen los gastos del flete hasta el punto de exportación, así como los correspondientes a la manipulación de la mercancía, es decir, utilizan el valor FOB, (free on board) en otras naciones el valor FOB se le agrega el costo de flete internacional y del seguro, siendo una base CIF (Cost, insurance and freight) para aplicarle a la suma de lo anterior la tasa del impuesto de importación, este último sistema es el que se aplica en Guatemala a las importaciones.

Clasificación arancelaria: las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de determinar su situación arancelaria, que arancel les corresponde pagar; establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

Las mercancías que son integradas al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, el cual ha sido adoptado por la mayoría de los países, en el caso de Guatemala se denomina Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), dado a que Guatemala forma parte del Mercado Común Centroamericano y la región mantiene un arancel común ante terceros países.

Es importante tal clasificación y esta radica en que permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de "nombre" común para todos, sin importar el idioma, asimismo permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación en todos los países, para ello se utilizan los primeros seis dígitos de la clasificación.

El sistema de operación es a través de la codificación de las mercancías en seis dígitos, con base en una secuencia en su nomenclatura, pasando de lo general a lo particular, de lo más simple a lo más complejo y de lo menos a lo más elaborado.

Efectos del arancel: los efectos fundamentales que provoca un arancel a la importación, en la economía de un país son los siguientes:

- ✓ El efecto fiscal supone un incremento de la recaudación del Estado y en los productos con demandas inelásticas (demanda de productos indispensables), mayor será la recaudación fiscal, ejemplo de ello son los aranceles a la importación de la gasolina.
- ✓ Disminución de las importaciones y del consumo de los productos.
- ✓ Que exista un aumento del precio de los productos objeto de arancel en el mercado nacional, es por tanto negativo para el consumidor. Además de impulsar al país utilizar recursos ineficientemente sacrificando la producción y especialización en los bienes donde existen ventajas comparativas.
- ✓ Aumento de la producción nacional de bienes con arancel.

La imposición de un arancel tiene dos caras por un lado, sirve de protección al permitirle a las empresas instaladas crecer exentas de la competencia del mercado internacional, y por otro lado, un exceso de protección puede producir que el protegido elabore un producto en condiciones de ineficiencia esto por cuanto, esta producción se obtiene al amparo del arancel y a costes por encima de los internacionales y desviando recursos que se utilizarían para producir otros bienes con mayores ventajas competitivas.

La política arancelaria: es el instrumento de política económica mediante el cual un Estado define la estructura arancelaria que regirá el comercio exterior de mercancías. En ella recae la fijación de las tarifas arancelarias, las

mismas que tienen una especial incidencia en el comportamiento comercial de un país (flujo y/o intercambio internacional de mercancías).

Dumping: es un mecanismo que utilizan algunos países para introducir al extranjero algunos productos a precios inferiores a los corrientes para suprimir la competencia. En cambio, el *antidumping* son estas medidas que restringen la entrada de algunos productos que tratan de ser establecidos en el país a precios más bajos que los productos nacionales, por lo que para el país resulta una competencia injusta, ya que la mercancía nacional es desplazada por productos más baratos y algunas veces de mejor calidad. El *antidumping*, ha sido utilizado entonces como un instrumento de proteccionismo, prohibiendo la entrada de algunos productos que realmente no hacen *dumping*, pero son rechazados por ese motivo.

Subvención: la subvención, también llamada subsidio, es la ayuda pública a las empresas. El efecto de éste es que el precio final es menor al del libre mercado, aunque el objetivo del gobierno sea ayudar a que la empresa pueda seguir existiendo o a mantener el ingreso de los productores.

ECONOMIA DE MERCADO O ECONOMIA DE LIBRE MERCADO

A continuación, se expondrá en diferentes párrafos el concepto de libre mercado:

En esencia, un mercado libre es un proceso en el que muchas personas actúan de manera individual, movidas por iniciativas personales, realizando intercambios entre sí y sin intervención gubernamental que oriente esas acciones.

Dentro de ese mercado una cantidad de personas realiza acciones de intercambio entre sí dentro de un proceso que no tiene una figura de dominio central —todo es espontáneo o regulado por escasas reglas básicas de acción que están esencialmente fundadas en la propiedad personal, la especialización del trabajo y la libertad de acción.

El gobierno desempeña un papel importante en el Libre Mercado, pues es responsable de aplicar la ley castigando a quienes alteran la libertad de terceros, especialmente en cuanto a derechos de propiedad y cumplimiento de acuerdos, es decir, contratos.

Un ejemplo de esta intervención de gobierno es la posibilidad de establecer juicios en contra de quienes violen contratos y acuerdos. Igualmente se castigarán los robos y los fraudes, así como el daño a las personas en sus personas, bienes e intereses.

Sus defensores argumentan que en un mercado libre los precios de los bienes y servicios son reales, nadie los ha fijado, pues son creados por las acciones de muchas personas que actúan de manera espontánea.

Por el contrario, cuando un gobierno interviene e influye en los precios o los decreta, esos precios no son reales —por ejemplo, un salario mínimo decretado por un gobierno no es el precio real del trabajo, como tampoco lo es el precio que una autoridad fije para la tonelada de maíz.

Visto de otra forma, es la competencia lo que forma los precios y por esto, los partidarios del mercado libre se oponen con fuerza a los monopolios.

La libre interacción de las personas en el mercado forma los precios y esos precios son considerados muy valiosas señales con información que guían las inversiones y, de esta manera, se optimiza el uso de los recursos lo que lleva a mayores niveles de bienestar.

Un precio que se eleva, por ejemplo, es una señal que manifiesta una mayor necesidad del bien en cuestión y hace atractiva crear mayor oferta; y viceversa.

Los rivales del Libre Mercado argumentan, por el contrario, que él conduce a mayores diferencias de ingresos entre las personas abriendo brechas sociales injustas.

Por esta razón, en lo general ellos están inclinados a proponer medidas redistributivas de la riqueza nacional, por ejemplo, con impuestos progresivos importantes a las personas con altos ingresos que el gobierno captura para luego dar esos recursos a sectores que considera que los necesitan.

Pero, sobre todo están dedicados a detener la formación libre de precios reales de mercado, para lo que usan diversas medidas. La más célebre de ellas es el control de precios, pero también usan subsidios, impuestos, limitación de exportaciones e importaciones y otras medidas que en lo general reciben el nombre de

intervencionismo económico.

Si se buscara el lado contrario del Libre Mercado, éste sería la planeación central de la economía. Esa planeación equivale a la autoridad gubernamental interviniendo directamente en la economía, por ejemplo, estableciendo los precios de los artículos y bienes que se producen en un país, o siendo dueño de empresas monopólicas estatales.

El Libre Mercado está fundamentado en la propiedad privada de los medios de producción, es decir, son los particulares quienes poseen las fábricas, plantas y demás medios que crean los productos y servicios que se producen en el país para consumo interno o exportaciones.

Desde luego, el Libre Mercado supone que existe división del trabajo, es decir, personas y medios de producción dedicados a realizar funciones especializadas.

Quizá la única posibilidad de solucionar esas diferencias de opinión sea la comparación en el tiempo de diferentes países clasificados en dos grupos, los que han aplicado políticas de mercado libre y los que no lo han hecho, determinando cuál de esos grupos ha creado mayores niveles de bienestar en su población.

Como libre comercio se denomina un concepto económico referido al libre intercambio de bienes y mercancías, sin restricciones ni limitaciones. Como tal, puede referirse tanto al comercio que se produce dentro de un mercado nacional, como al que tiene lugar en el comercio exterior.

El libre comercio dentro de un mercado nacional supone la libertad de empresa en una economía regida por los principios de libre mercado. Esto significaría que la actividad comercial no se encuentra sujeta a restricciones salvo las que la propia actividad comercial impone. Algunas características del libre comercio en un mercado interno son la libertad de precios, de horarios, de apertura de establecimientos, de contratación, entre otras cosas.

En este sentido, son factores opuestos al libre comercio la intervención estatal, según la cual el Estado debe participar en la economía como ente regulador de las relaciones comerciales, y los grupos de interés, como los sindicatos, los patronales o los gremios, que se comportan como organizaciones sociales en defensa de los derechos colectivos de determinados grupos que participan en el aparato económico.

El libre comercio, por su parte, en el ámbito del comercio exterior, supone la libre circulación de bienes y mercancías entre distintas naciones, lo cual implica la supresión o reducción de las barreras comerciales (aranceles, requisitos, reglamentos, legislaciones, fiscalizaciones, etc.) en las transacciones comerciales.

No obstante, en términos de comercio exterior, la postura opuesta al libre comercio es el proteccionismo, es decir, la tendencia de los Estados de proteger sus economías internas de productos extranjeros que puedan quitarle mercado a los productos nacionales.

Es aquella actividad comercial, ya sea interna o externa, que un individuo o una empresa pueden realizar con total libertad, es decir, sin la presencia de obstáculos o de medidas especiales que la limitan.

A nivel del comercio interior, que es aquel que se lleva a cabo entre individuos y empresas que residen en el mismo país, se hablará de un escenario de libre comercio cuando no exista ningún tipo de impedimento para que diversos actores económicos puedan ingresar al mercado y ejercerlo de manera satisfactoria ya que existe libertad en materia de precios, respecto de los horarios de atención al público y de apertura de los locales comerciales y en cuanto a la contratación del personal, entre otras cuestiones importantes en este sentido.

Cabe destacarse, que existen diversas acciones económicas, que en caso de establecerse, pueden complicar y limitar la libertad de comercio, entre ellas se destacan: la constante intervención del estado en materia económica y que puede llegar a realmente sofocar una industria o un comercio con sus restricciones, a punto tal que la misma, por las constantes restricciones, tenga que cerrar su operación en el mercado.

Y por otra parte lo que se conoce como proteccionismo, que es una política económica de la cual muchos estados echan mano para proteger aquellos productos que se producen en el país. La misma consiste en imponerle a aquellos productos que provienen del extranjero, impuestos, que por supuesto se trasladarán al precio del producto y lo encarecerán frente a la propuesta local, generando que este no resulte beneficioso.

Por su puesto quienes postulan la libertad de comercio se oponen al proteccionismo y a cualquier tipo de traba en el plano comercial.

Como contrapartida del proteccionismo, aquellas naciones que proponen a rajatabla la libertad de comercio a nivel exterior eliminan cualquier tipo de impuesto o de arancel como los mencionados y entonces todos los productos, locales y extranjeros, compiten al mismo nivel.

Se puede definir el mercado libre como el sistema en el que el precio de los bienes es acordado por el consentimiento entre los vendedores y los consumidores, mediante las leyes de la oferta y la demanda.

Requiere para su implementación de la existencia de la libre competencia, lo que a su vez requiere que entre los participantes de una transacción comercial no haya coerción, ni fraude... o, más en general, que todas las transacciones sean voluntarias.

En las palabras de Ludwig von Mises: *una economía de mercado puro o sin trabas supone que existe división del trabajo y el control de la propiedad privada de los medios de producción y que por consiguiente hay un mercado para el intercambio de bienes y servicios.*

Se supone que el funcionamiento del mercado no es impedido por el gobierno. Se supone que el gobierno, el aparato social de presión y fuerza, intenta o se interesa en la preservación de la operación del sistema de mercado, se abstiene de obstaculizar su funcionamiento, y lo protege contra infracciones por terceros.

El mercado es libre, no hay interferencia, de factores ajenos al mercado, con los precios, tasas de salarios y tasas de interés.

Ley de la oferta y la demanda: uno de los principios más importantes de la economía es el de la ley de la oferta y la demanda: cuando el precio de un producto sube, las empresas aumentan su producción (porque un precio superior hace provechosos procesos que de otra manera no son rentables) y los consumidores reducen las compras (porque pasan a comprar substitutos más baratos).

En una economía de mercado el equilibrio entre la oferta y la demanda determina el precio final: el precio sube cuando aumenta la demanda o cuando cae la oferta. Así de simple.

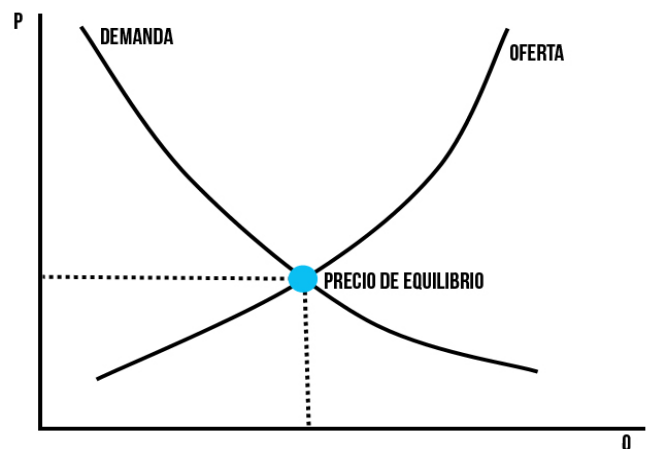
Dentro de un mercado de competencia perfecta, el precio de un bien se situará en un "punto de equilibrio" donde la demanda sea igual a la oferta".

Ese punto de equilibrio es el precio al que los consumidores están dispuestos a comprar el bien.

La oferta es la cantidad de bien o servicio que el vendedor pone a la venta. Este bien o servicio pueden ser bicicletas, horas de clases de conducir, caramelos o cualquier otra cosa que se nos ocurra.

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir. Casi todos los seres humanos del planeta demandan un bien o un servicio, oro, arroz, zumo de naranja, educación superior... No obstante lo más interesante de la oferta y la demanda es cómo interactúan la una con la otra.

La oferta y la demanda de un bien o de un servicio cambian según el precio. Pongamos un ejemplo muy sencillo, un señor quiere comprarse unas gafas de sol. Le hacen falta porque el sol le molesta en su trabajo diario y por ello está dispuesto a pagar bastante por las mismas. Este señor se dirige al centro de la ciudad y ve que las gafas de sol están muy baratas, por lo que decide comprarse dos. Al bajar el precio la demanda de gafas de sol aumenta. Pongamos otro ejemplo, un niño va al kiosco a comprar caramelos, pero cuando llega ve que los caramelos han subido de precio y valen mucho más de lo que esperaba. El niño decide que a ese precio no comprará caramelos y sí una manzana, su salud se lo agradece. Es decir, la cantidad demandada de un bien o servicio depende del precio al que esté dicho bien en el mercado.



Algo similar ocurre con la oferta. Juan ha obtenido su primer trabajo en una carpintería, su jefe le ofrece realizar horas extras porque los pedidos se van acumulando. Estas horas extras se pagan más caras que las habituales y Juan acepta porque está ahorrando para un coche. En cambio, supongamos una sala de cine. La crisis afecta a la gente que, aunque sigue queriendo ir al cine está dispuesta a pagar menos. El director de la empresa decide bajar el precio, pero esto hace que realice menos proyecciones y corta las sesiones nocturnas. De este modo las salas están más llenas y no tiene que pagar el suplemento de nocturnidad a los empleados que se quedaban hasta las tres. Una reducción del precio de mercado ha reducido la oferta disponible. Al igual que la demanda, la cantidad ofertada depende del precio.

La oferta y la demanda interactúan entre sí fijando los precios y las cantidades de bienes y servicios que se van a producir. Esto se realiza de modo automático sin que sea necesaria una intervención de un agente externo.

Manipular la oferta y la demanda es algo que los gobiernos suelen hacer interviniendo los precios. En ocasiones se desea que se consuma menos de un bien en concreto, como puede ser el tabaco o la gasolina, esto explica los altos impuestos que suelen soportar uno y otro. En otras ocasiones lo que se busca es aumentar la demanda de un bien, para lo que se subvenciona. Es el caso del transporte público o de la educación universitaria.

División del trabajo: la división del trabajo hace referencia al número de tareas distintas en que se distribuye el trabajo necesario para la producción de un bien o servicio, tareas que han de ser realizadas por distintos trabajadores especializados en cada una de ellas.

Las economías modernas están cada vez más enfocadas en aumentar la producción a través de la eficiencia, por lo cual, para lograr realizar una determinada actividad con eficiencia, se hace indispensable, cada vez más, lograr la especialización de las actividades.

Existen varias características de la división del trabajo que permiten que, a través de ésta, se aumente la producción de la sociedad en general, al aprovechar todas las capacidades del trabajador y los recursos disponibles, que en muchos casos son escasos.

- 1. La primera característica es la diferencia de capacidades:** cada persona posee características propias que le permiten ser mejor en algunas actividades que en otras. La división del trabajo permite que las personas se ocupen de aquella actividad en la cual son buenos y no pierdan tiempo y esfuerzo realizando también otras actividades que otras personas podrían hacer mejor.
- 2. La segunda característica es el aprendizaje por medio de la experiencia:** suponiendo que existan dos personas con las mismas capacidades, el dedicar a una persona a realizar una actividad hace que esa persona se vuelva especialista en llevarla a cabo, pues el hecho de que se ocupe en esa sola tarea le permite desarrollar destrezas y descubrir mejores técnicas que simplifiquen el trabajo, lo que no sucedería si esa persona también se ocupara de otras actividades (sería algo así como "la práctica hace al maestro").
- 3. La tercera característica es el ahorro de tiempo:** el que un trabajador esté dedicado permanentemente a una sola tarea evita la pérdida de tiempo por el paso de un trabajo a otro.

Adam Smith demostró que la manera de aumentar la riqueza de las naciones, y una de las respuestas que ofreció fue la "división de trabajo", y que consiste en la especialización y cooperación de las fuerzas laborales en diferentes tareas y roles con el objetivo de mejorar la eficiencia.

Señaló que gracias a la división de trabajo se ahorra tiempo, la producción aumentaba cada vez más en menos tiempo debido a que el obrero no tenía que cambiar constantemente de herramientas, también se ahorra capital ya que cada obrero no tenía que disponer de todas las herramientas sólo las necesarias para la función que desempeñaba.

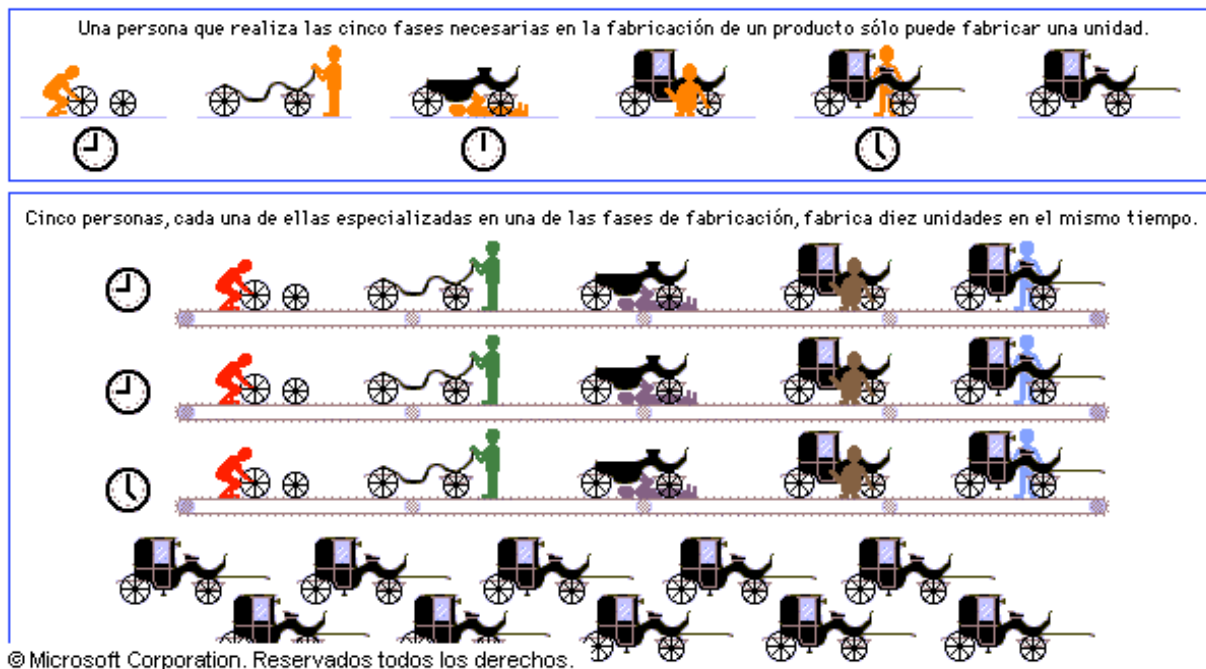
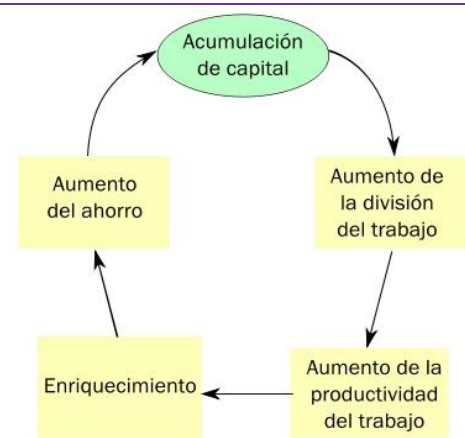
Smith establecía que a través de la división de trabajo cada trabajador desarrolla más habilidad y destreza en su tarea, aquellos trabajadores especializados tenían más posibilidades de inventar dispositivos o máquinas que faciliten o mejoren la tarea particular que realizan diariamente. Además, Smith creía que los trabajadores, antes que los ingenieros, suelen ser quienes impulsan los inventos.

Smith advertía que la división de trabajo trajo consigo una diversificación de sueldos que correspondían a diferentes tareas para que fuera convincente, lo explicó de esta manera:

- 1.** Primero un trabajo puede resultar desagradable por sus condiciones insalubres por lo tanto habrá pocos hombres que acepten un trabajo en esas condiciones a menos que reciban un salario que recompense el trabajo realizado.
- 2.** Segundo algunos empleos requieren antes un entrenamiento especial, por ejemplo, los taquígrafos de la

sala del tribunal ganan más que los alguaciles.

3. Tercero un empleo irregular o inseguro está mejor pagado. Aquellos trabajadores de la construcción ganan más que otros que están similarmente entrenados a causa que las adversas condiciones del tiempo les impiden trabajar.
4. Cuarto cuando se requiere un alto grado de confianza los salarios aumentan, muchas personas que estiman el verdadero valor de un diamante para sentirse seguros compran en un negocio caro, pero confiable como Tiffany.
5. Quinto la remuneración será alta si la tarea se ve coronada por el éxito, muchos abogados reciben su remuneración si sólo ganan el pleito.



Mano Invisible: la mano invisible es una metáfora que expresa en economía la capacidad autorreguladora del libre mercado, Smith la manifiesta en la obra "La Riqueza de las Naciones".

La mayor importancia de la mano invisible aumenta en la medida en que la sociedad se va desarrollando y la división de trabajo crece. Con la existencia de este orden natural hace que la intervención gubernamental sea innecesaria en la mayoría de las materias y es precisamente que Adam Smith se identifica con el Laissez Faire.

Las labores del gobierno, por lo tanto, deben centrarse en la defensa interior y exterior, en administrar la justicia y en proveer bienes públicos, el resto lo debe hacer la mano invisible.

A través de un ejemplo Smith demuestra como la mano invisible alienta o desalienta la producción, también como regula el mercado los precios. El ejemplo consistía: en un hombre llamado Jhon mientras tomaba su desayuno admiraba el buitre de madera que el mismo había elaborado. De pronto se le ocurre una idea de esculpir más buitres y venderlos a 200 dólares cada uno, puesto que con esas grandes ganancias se haría rico y así podría conseguir las cosas que siempre había soñado.

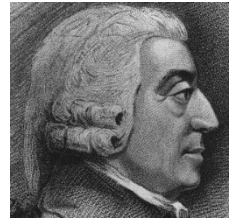
Jhon decide abrir un local y ponerlos a la venta, a muchos de los espectadores les parecía horribles las esculturas ninguno de ellos se ofrecía para comprarlos. El negocio de Jhon había sido un completo desastre, decide rendirse y desistir del negocio. La mano invisible "baja el pulgar" en señal de desaprobación, ya que en vez que Jhon produjera algo que la gente demandaba, Jhon produjo lo que él quería. En lugar de fijar un precio accesible para el pueblo, pidió una suma exorbitante. Nadie iba a reponer todos los gastos que a Jhon le había

costado producir, además la solución no estaba en cobrar más, sino lisa y llanamente, en no producirlos. Volviendo al ejemplo Jhon vuelve a su casa y reniega por el fracaso del negocio, en esos momentos Jhon al dar un golpe sobre la mesa, que el mismo había elaborado, se le ocurre nuevamente una idea. Crearía nuevas mesas que con un poco más de experiencia y sensatez buscaría un precio razonable.

Finalmente, la mano invisible le da su aprobación con el pulgar hacia arriba, esto se debe a que Jhon tomó recursos escasos y ha fabricado de ellos recursos más valiosos que la materia prima con la que empezó a trabajar, pero más valioso no de acuerdo a sus gustos, sino de acuerdo con los de la sociedad.

Los precios y las ganancias indican a los empresarios qué tienen que producir y qué precios deben fijar a sus productos. Altos precios y altos beneficios son toques de atención que les advierte que les conviene empezar a producir cierta mercadería. Pocas ganancias o pérdidas son señales de alarma que acogotan al hombre de negocios y lo sacuden despiadadamente hasta que deja de producir.

Adam Smith (junio de 1723 - julio de 1790) fue un economista y filósofo escocés, uno de los mayores exponentes de la economía clásica.



En 1776, publicó *La riqueza de las naciones*, sosteniendo que la riqueza procede del trabajo de la nación. El libro fue esencialmente un estudio acerca del proceso de creación y acumulación de la riqueza, temas ya abordados por los mercantilistas y fisiócratas, pero sin el carácter científico de la obra de Smith. Gracias a este trabajo, que fue el primer estudio completo y sistemático del tema, Smith se conoce como el padre de la economía.

Propiedad privada: se llama propiedad privada al más amplio señorío jurídico sobre una cosa, que se extiende sin limitación temporal. Requiere la disposición material de ella, por sí, o por terceros en su nombre (por ejemplo, cuando el propietario alquila una vivienda) y un justo título que lo consagre como propietario.

Tener una cosa bajo su poder y comportarse como dueño, no basta para ser propietario. En el caso del ladrón posee esos dos requisitos, pero no tiene un justo título de adquisición del dominio, por eso se dice que es un poseedor, pero no un propietario. El poseedor puede no ser propietario (como en el caso del ladrón) pero el propietario siempre es poseedor.

El titular del derecho de propiedad posee un derecho real sobre ella, o sea hay una relación directa entre propietario y cosa, sin intermediación de otra persona como ocurre con los derechos personales, por ejemplo, en un contrato. En este caso, la relación con el objeto de la prestación es mediato.

El titular del dominio, o derecho de propiedad puede hacer con su cosa lo que desee, venderla, abandonarla, destruirla, con el único límite del respeto a los derechos de terceros. Por ejemplo, no puedo abrir una ventana en mi propiedad que dé a la casa del vecino, pues le privaría de su intimidad.

El derecho de propiedad ha sido reconocido desde antiquísimas épocas, y fue legislado con gran minuciosidad por el derecho romano, que lo protegía con una acción oponible contra todos, llamada reivindicatio. Fue defendido por el mundo capitalista, y las ideas liberales surgidas en La Revolución Francesa de 1789. El socialismo y el comunismo han cuestionado el derecho de propiedad, propiciando la propiedad colectiva de los bienes de producción. Esta idea no es novedosa. Los aborígenes más avanzados del territorio americano ya conocieron esta forma de propiedad colectiva de las tierras.

Dicho de otra manera: Propiedad privada son los derechos de las personas y empresas de obtener, poseer, controlar, emplear, disponer de, y dejar en herencia tierra, capital, cosas y otras formas de propiedad. La propiedad privada se diferencia de la propiedad pública, en que esta última se refiere a bienes propiedad del Estado o gobierno y no de individuos, comunidades o entidades empresarias.

Medios de producción: en general, podemos entender por medios de producción los instrumentos y materiales que intervienen en el proceso de trabajo. De este modo, hacen referencia a la obtención de materias primas, a la producción de los derivados de las mismas y a todo lo que conduzca a la obtención final de los bienes materiales. Todo aquello que el ser humano requiere para actuar sobre la Naturaleza o sobre los objetos en general se puede incluir en los medios de producción, si cumple con el requisito que se acaba de mostrar: que el resultado final que se pretende sea el de la obtención de bienes materiales.

Así, se consideran medios de producción la tierra, las herramientas (elementales o complejas, como las máquinas), las unidades materiales de producción (fábricas, talleres y oficinas), los almacenes, los transportes y el dinero.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Definición de TLC: Las siglas TLC significan Tratado de Libre Comercio. Son pactos político-económicos entre dos o más naciones, por lo general de una región común y de intereses compartidos, en los que se eliminan ciertas barreras comerciales y de índole social para satisfacer necesidades de todas las partes por igual.

Qué es un TLC: Cuando dos, tres o más países integran un enclave geográfico determinado en zonas continentales o de ultramar, éstos tienden a asociarse para colaborar en los beneficios. Como la economía mundial moderna se basa casi exclusivamente en el comercio de bienes y servicios entre países, y los aranceles, impuestos y trámites abundan en términos generales, los países vecinos y amistosos derriban estos obstáculos a fin de poder establecer mejores lazos políticos.

Algunas características comunes on:

- ✓ Pautar una competencia económica justa y sin desmedro de los países en vías de desarrollo o más pequeños.
- ✓ Mejorar la calidad jurídica y legal en los pactos entre empresas y cuidar los derechos vitales de los productores.
- ✓ Estimular las inversiones y la promoción de industrias nacionales en cada una de las zonas productivas de cada región.
- ✓ Crear bloques y comisiones especiales para solucionar conflictos de índole social, ambiental y de diferentes males que acarrear las relaciones internacionales.

Este tipo de tratados se dan en todo el mundo y permiten no solo el progreso económico de las naciones, sino también una integración continua de las culturas, los idiomas y las características de cada pueblo, con el propósito de generar una conciencia global.

La importancia de los TLC: Su importancia radica en la conformación de una estructura comercial sólida que resulte beneficiosa para el desarrollo de los países participantes. De acuerdo a las políticas propias de cada país, además, podrán ser beneficiados sectores que antes no podían impulsar su crecimiento, es decir que tendían a la desaparición de cara a la competencia con las grandes corporaciones.

Desventaja principal de los TLC: Una de las desventajas más proclamadas de los TLC es el ataque que representan contra determinados tipos de productos, puesto que algunos de ellos son más sensibles y deben ser protegidos mediante leyes ante el avance del libre comercio.

Lo que sucede es que en ciertas ocasiones se termina importando un producto que se fabrica en el mismo país, aunque con un precio más elevado, perdiendo la competitividad. Algunas de las medidas que pueden tomarse son la restricción moderada de importación del mismo producto y el fomento de los precios competitivos.

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial. Pero hay mucho más que eso.

Es una Organización para liberalizar el comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. Sobre todo, es un foro de negociación.

La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí. El primer paso es hablar. La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones.

La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 — la llamada Ronda Uruguay — y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del "Programa de Doha para el Desarrollo", iniciado en 2001.

Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio. Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en



determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

La OMC también es un conjunto de normas: Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, — siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables, — porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.

La OMC ayuda a resolver las diferencias: Este es un tercer aspecto importante de la labor de la OMC. Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos. Los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC necesitan muchas veces ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

La OMC nació el 1º de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas del sistema. (La segunda reunión ministerial de la OMC, celebrada en Ginebra en mayo de 1998, incluyó un acto de celebración del 50º aniversario del sistema.)

No pasó mucho tiempo antes de que el Acuerdo General diera origen a una organización internacional de facto, no oficial, conocida también informalmente como el GATT. A lo largo de los años el GATT evolucionó como consecuencia de varias rondas de negociaciones.

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

Los principios del sistema de comercio: Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

Los principios: El sistema de comercio debe ser:

- ✓ **No Discriminatorio:** un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (debe darles por igual la condición de “nación más favorecida” o NMF); ni tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos de otros países (debe otorgarles “trato nacional”);
- ✓ **Más Libre:** deben reducirse los obstáculos mediante negociaciones;
- ✓ **Previsible:** las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles y los obstáculos no arancelarios; los tipos arancelarios y los compromisos de apertura de los mercados se “consolidan” en la OMC;
- ✓ **Más Competitivo:** se desalientan las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para adquirir cuotas de mercado;
- ✓ **Más Ventajoso:** Para Los Países Menos Adelantados dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

La paz es en parte el resultado de dos de los principios esenciales del sistema de comercio: facilitar el libre flujo del comercio y ofrecer a los países un medio constructivo y equitativo para resolver las diferencias sobre cuestiones

comerciales. Es también una consecuencia de la confianza y cooperación internacional que el sistema crea y consolida.

La historia está llena de ejemplos de conflictos comerciales que degeneraron en guerras. Entre los más espectaculares figura la guerra comercial del decenio de 1930, cuando los países rivalizaban en su afán por erigir obstáculos al comercio para proteger a los productores nacionales y tomar recíprocamente represalias contra los respectivos obstáculos, lo que acentuó la Gran Depresión y formó parte en definitiva del proceso conducente al estallido de la segunda guerra mundial.

Inmediatamente después de la segunda guerra mundial dos iniciativas contribuyeron a evitar la reaparición de las tensiones comerciales que la habían precedido. En Europa, el desarrollo de la cooperación internacional en el sector del carbón y del acero. A escala mundial, el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade). Ambas tuvieron éxito, hasta tal punto que se han expandido considerablemente. La primera se convirtió en la Unión Europea, y la otra, en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Puede afirmarse, para abreviar, que los vendedores evitan pelearse con sus clientes. En otros términos, si el comercio se desenvuelve sin tropiezos y hay relaciones comerciales saludables entre ambas partes, disminuye la probabilidad de un conflicto político.

Mejor aún, los intercambios comerciales fluidos también contribuyen a elevar el nivel de vida de los habitantes de todo el planeta. Cuando aumenta la prosperidad y el bienestar de las personas, mejoran las relaciones humanas.

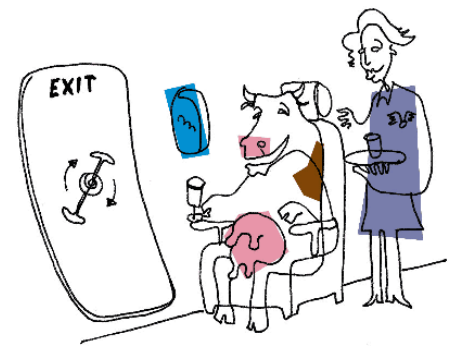
Pero hay más. El sistema OMC/GATT es un importante promovedor de confianza. Las guerras comerciales de los años treinta demuestran cómo el proteccionismo puede fácilmente precipitar a los países en una situación en la que no hay vencedores sino sólo perdedores. Según la visión estrecha del proteccionismo es beneficioso defender a determinados sectores contra las importaciones. Pero esa percepción no tiene en cuenta la reacción de los demás países. A más largo plazo, en realidad, una medida proteccionista de un país fácilmente suscita represalias por parte de otros países, provoca la pérdida de confianza en la liberación del comercio, y desemboca en graves dificultades económicas para todos, incluidos los sectores originalmente protegidos. Todos llevan las de perder.

La confianza es la clave para evitar ese tipo de situación de la que todos resultan perdedores. Si un gobierno tiene la certeza de que los demás gobiernos no levantarán obstáculos comerciales no sentirá por su parte la tentación de hacerlo. Además, estarán todos mucho mejor dispuestos a cooperar entre sí.

El sistema comercial de la OMC desempeña un papel crucial en el establecimiento y fortalecimiento de esa confianza. Es particularmente importante realizar negociaciones que culminen en acuerdos por consenso, así como hacer hincapié en la observancia de las normas.

Somos todos consumidores. Las políticas comerciales afectan a los precios que pagamos para alimentarnos y vestirnos, para comprar desde lo necesario hasta lo superfluo, pasando por las etapas intermedias.

Según algunos cálculos, los consumidores y los gobiernos de los países ricos destinan cada año 350.000 millones de dólares al apoyo de la agricultura, monto suficiente para que sus 41 millones de vacas lecheras viajen por avión en primera clase una vez y media alrededor del mundo



El proteccionismo cuesta caro: aumenta los precios. El sistema mundial de la OMC reduce los obstáculos comerciales mediante la negociación y aplica el principio de la no discriminación. El resultado es la disminución de los costos de producción (porque son más baratas las importaciones utilizadas para la producción), de los precios de los productos acabados y de los servicios y, en definitiva, del costo de la vida.

Numerosos estudios muestran con claridad las consecuencias del proteccionismo y las del comercio más libre. Veamos sólo algunas cifras:

Los alimentos son más baratos: si se protege la agricultura, aumenta el costo de los alimentos para el consumo. En la Unión Europea (1997) el aumento se estima en 1.500 dólares anuales para una familia de cuatro personas; en el Japón (1995), en el equivalente de un impuesto del 51 por ciento sobre los productos alimenticios. En los Estados Unidos, sólo por apoyar la producción azucarera durante un año (1988), se estimó que 3.000 millones de dólares anuales se sumaron a los gastos de comestibles de los consumidores.

Negociar la reforma del comercio agropecuario es un cometido complejo. Los gobiernos siguen debatiendo las funciones que cumplen las políticas agrícolas en una serie de ámbitos que abarcan desde la seguridad alimentaria hasta la protección ambiental.

Ahora bien, los Miembros de la OMC están reduciendo actualmente las subvenciones y los obstáculos al comercio más perjudiciales. Y en 2000 se iniciaron nuevas negociaciones para proseguir el proceso de reforma de la agricultura, que se han incorporado ahora a un programa de trabajo más amplio, el Programa de Doha para el Desarrollo establecido en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar el mes de noviembre de 2001 en Doha, Qatar.

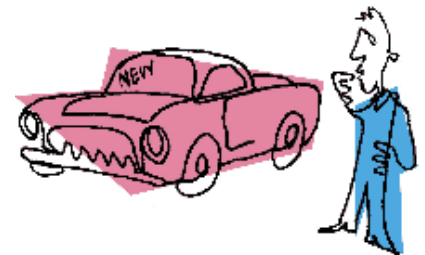
La ropa es más barata: en los Estados Unidos, a fines del decenio de 1980, las restricciones a la exportación asociadas a aranceles aduaneros elevados aumentaron en un 58 por ciento los precios de los textiles y las prendas de vestir.

Según las estimaciones los consumidores del Reino Unido pagan 500 millones de libras esterlinas más anualmente por sus prendas de vestir, debido a esas restricciones. Para los canadienses, la factura asciende a 780 millones de dólares canadienses, aproximadamente. Para los australianos la cuantía sería de 300 dólares australianos anuales por familia en promedio, de no haberse reducido los aranceles a fines del decenio de 1980 y principios de los años noventa.

El comercio de los textiles y el vestido es actualmente objeto de una importante reforma en el marco de la OMC, que se completará en el año 2005. El programa incluye la supresión de restricciones sobre las cantidades importadas.

Si también se eliminasen los aranceles aduaneros, los economistas calculan que la ganancia resultante a escala mundial ascendería a unos 23.000 millones de dólares, de los cuales corresponderían 12.300 millones de dólares a los Estados Unidos, 800 millones de dólares al Canadá, 2.200 millones a la Unión Europea y alrededor de 8.000 millones de dólares a los países en desarrollo.

Lo mismo sucede con otros productos: cuando los Estados Unidos limitaron las exportaciones de automóviles japoneses a principios de los años ochenta entre 1981 y 1984, los precios aumentaron el 41 por ciento, o sea casi el doble del promedio correspondiente a todos los productos de consumo. El objetivo era preservar empleos en los Estados Unidos, pero debido en gran parte al alza de los precios se vendieron 1 millón menos de autos nuevos, lo que provocó más pérdidas de empleos.



Restricciones similares aplicadas por Francia se estima que aumentaron en un 33 por ciento el precio de los automóviles franceses. Todos los aparatos de televisión, radio y vídeo son o eran más caros en regímenes proteccionistas.

Si Australia hubiera mantenido sus aranceles a los niveles de 1998, los compradores australianos pagarían hoy un promedio de 2.900 dólares australianos más por coche. En 1995, los usuarios de aluminio en la Unión Europea pagaban 472 millones de dólares extras debido a las barreras arancelarias.

Uno de los objetivos de la Agenda de Doha para el Desarrollo es un nuevo ciclo de reducción de aranceles en productos industriales, por ejemplo, productos manufacturados y de minería.

Los servicios: la liberalización de los servicios telefónicos abarata las llamadas. En el decenio de 1990 han disminuido el 4 por ciento anual en los países en desarrollo y el 2 por ciento en los países industrializados, teniendo en cuenta la inflación.

En China, al menos en parte, la competencia de una segunda compañía de teléfonos portátiles contribuyó a reducir el precio de las comunicaciones en un 30 por ciento. En Ghana, la reducción fue del 50 por ciento.

El grupo de economistas encabezado por Robert Stern también calcula que, si se bajaran los aranceles en servicios en una tercera parte, de acuerdo con la Agenda de Doha para el Desarrollo, se aumentarían los ingresos de los países en vías de desarrollo en alrededor de 60.000 millones de dólares.

A cuántas cosas tenemos actualmente acceso gracias a la importación: frutas y verduras fuera de estación, comestibles, prendas de vestir y otros productos que solían considerarse exóticos, flores cortadas frescas de cualquier parte del mundo y todo tipo de artículos para el hogar, libros, música, películas...

No olvidar tampoco todo aquello que consigue la gente de otros países gracias a las exportaciones procedentes de nuestro país y de otras partes. Observen a su alrededor todo lo que desaparecería si no tuviésemos más acceso a los bienes importados. Las importaciones nos dan más posibilidades de elección. Al mismo tiempo son más numerosos los productos y servicios para escoger, y se ofrecen características más variadas. Puede mejorar incluso la calidad de los productos locales debido a la competencia con las importaciones.

No solamente los consumidores tienen más para elegir porque compran productos extranjeros acabados. Los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local.

Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria nacional, así como también las distintas tecnologías que esta última puede utilizar. Por ejemplo, cuando aparecieron en el mercado los equipos de telefonía móvil, los servicios ofrecidos comenzaron a proliferar incluso en los países que no fabricaban estos equipos.

A veces, el éxito de un producto o servicio importado en el mercado nacional también puede alentar a nuevos productores locales a competir, ampliándose la diversidad de marcas disponibles para los consumidores, así como la gama de mercancías y servicios producidos localmente.

Al permitirnos importar más, el comercio también permite a otros comprar nuestras exportaciones en mayores cantidades. Como aumentan nuestros ingresos, nos da los medios para disfrutar de una mayor selección disponible.

Reducir los obstáculos al comercio permite la expansión comercial, que aumenta los ingresos nacionales e individuales.

Los economistas calculan que reduciendo las barreras arancelarias en agricultura, manufacturas y servicios en una tercera parte se daría a la economía mundial un impulso de 613.000 millones de dólares, lo que equivaldría a añadir una economía del tamaño de Canadá a la economía mundial.

Indudablemente, el comercio promueve el aumento de los ingresos.

El proteccionismo es perjudicial para el empleo: en muchos casos los hechos muestran que se ha aprovechado la oportunidad: cuando el comercio más libre ha favorecido al empleo. La Comisión de la UE calcula que puede imputarse un número de 300.000 a 900.000 empleos suplementarios a la creación del Mercado Único.

A menudo, son mejores las perspectivas de trabajo en las compañías que se dedican al comercio. En los Estados Unidos, 12 millones de personas deben sus empleos a las exportaciones; 1.3 millones, fueron creados entre 1994 y 1998. Además, esos empleos tienden a mejorar, es decir, a retribuirse con una remuneración más segura. En México, los mejores empleos son los relacionados con actividades de exportación: sectores que exportan el sesenta por ciento o más de su producción, pagan sueldos un 39 por ciento más que el resto de los sectores económicos y las plantas maquiladoras pagan 3,5 veces el salario mínimo de México.



Los hechos también demuestran que el proteccionismo perjudica al empleo. Ya se ha mencionado el ejemplo de la industria del automóvil en los Estados Unidos: los obstáculos comerciales destinados a proteger los empleos nacionales restringiendo las importaciones del Japón terminaron por encarecer los automóviles en los Estados Unidos, de manera que disminuyeron las ventas y se perdieron empleos.

En otras palabras, un intento por resolver un problema a corto plazo restringiendo el comercio, genera a largo plazo un problema más grave. Aunque a un país le resulte difícil aplicar ajustes, no debe recurrir al proteccionismo porque empeoraría su situación.