

## Tasca 6.- EL COMERÇ



El **comerç** consisteix en la compra i venda de productes dits **mercaderies** per satisfer les necessitats de la població.

Durant una llarga etapa de la humanitat el comerç es basava en el **bescanvi**. En no existir la moneda, els productors s'intercanviaven els productes. Aquest tipus de comerç avui encara es practica entre els pobles primitius.

Amb la creació de la moneda es va fixar el preu dels productes i es va facilitar el comerç. Les primeres monedes s'encunyaren a Mesopotàmia entorn el III mil·lenni a.C. Posteriorment, els fenicis i els grecs generalitzaren l'ús de la moneda per tot el Mediterrània.

Les primeres monedes eren d'or o plata, i per tant tenien un valor en sí mateixes o **valor intrínsec**. Més tard aparegué la moneda de metall barat, bronze o coure i el paper-monedat, que tenen només **valor fiduciari**. El seu valor està garantit per les reserves d'or que té l'estat.

### 1.- ELEMENTS DEL COMERÇ



-El **comerciant, mercader** o **venedor**, és el qui ofereix les mercaderies, que abans ha adquirit als productors o a altres mercaders, a canvi de diners

-El **comprador** o **client** és la persona o persones que compra les mercaderies

-La **mercaderia** és qualsevol producte o bé que cobreix una necessitat i que es pot comprar i vendre.

-El **mercat** és el lloc on es compren i venen mercaderies. La paraula "mercat" designa el lloc concret on es realitzen les activitats comercials, com botigues, tendes, grans superfícies comercials... També té un sentit abstracte, sense referir-se a cap lloc concret, quan es parla per exemple del mercat immobiliari, mercat de valors, etc.

## 2.- EL COMERÇ INTERIOR

El **comerç interior** és el que té lloc dins un mateix estat. Pot ésser:

-**comerç a l'engròs**. És el que duen a terme els comerciants **majoristes**, que compren i venen grans quantitats de productes. Els seus clients són altres venedors.

-**comerç al detall**. És el que es fa en petites quantitats, directament al client per al seu ús propi.

El comerç al detall es du a terme a diferents tipus de centres, que poden ser:

### **a.- Les botigues o tendes**

Són establiments comercials petits, la majoria de vegades unifamiliars. Hi ha molts de tipus de botigues, segons els productes que ofereixen: de queviures, de roba, d'electrodomèstics, ferreteries, etc.

La paraula "tenda" té el seu origen en els venedors ambulants que exposaven els seus productes al mercat sota una tela per a protegir-se del sol.

La paraula botiga ve del grec "aphoteke" o "bodega", lloc on es guardaven els queviures. La paraula **apotecaria** i apotecari, que s'emprava fins temps recents com a sinònim de farmàcia té les mateixes arrels.

**Venda a granel** designa aquell tipus de venda de productes no envasats, líquids, com el vi o la llet antigament, cereals com el blat i l'ordi, llegums, etc.

### **b.- La tenda d'ultramarins**

És un sinònim de botiga on es venen productes alimentaris, a granel o envasats: fruites, verdures, peix, carn... La paraula ultramarí prové de ultramar, indicant que antigament es venien productes d'importació de les colònies d'Amèrica o Àfrica. Es tracta normalment de botigues petites de caràcter familiar.



Els **centres comercials** són agrupacions de botigues de productes diversos, que estan ubicades a un mateix carrer o plaça.



### c.- Venda ambulat

És quan el venedor no té un lloc fix, sinó que ven els productes a domicili.

**Els mercats setmanals** que es fan a diferents pobles o barriades de ciutats, són llocs on els productors van a vendre els propis productes uns dies determinats. Són per tant espais de venda ambulat.

### d.-Els supermercats i les grans superfícies comercials

Els supermercats i les grans superfícies comercials són grans empreses de venda al detall. Pertanyen a un sol propietari o societat comercial i ofereixen una gran varietat de productes.

La majoria de vegades els supermercats formen part de cadenes internacionals. Es beneficien de la compra a l'engròs i de la importació de productes, ja que, en comprar grans quantitats poden obtenir preus més barats dels proveïdors i vendre a més baix preu als seus clients. També es beneficien sovint de l'explotació de mà d'obra barata.

Les botigues i petites empreses no poden competir amb els preus de les grans superfícies comercials i moltes han de tancar amb els conseqüents perjudicis de les economies familiars.

*Als països d'Amèrica Llatina, les botigues representen més del 70% del total de vendes de vitualles i productes bàsics de consum i les grans superfícies el 30%. A Espanya les botigues representen només el 13% de les vendes i el 67% correspon a les grans superfícies.*

## 3.- EL COMERÇ EXTERIOR

El comerç exterior és el que es fa entre estats. Comprèn **les exportacions** o vendes de productes a l'estranger i **les importacions** o productes que es compren fora del propi estat.

**La balança comercial** d'un estat és la diferència entre les exportacions i les importacions. Pot ser balança comercial positiva, quan un estat ven més del que compra i balança comercial negativa, quan compra més del que ven.





Quan un estat té una balança comercial negativa, ha de compensar les pèrdues de diners amb altres ingressos. Aquests poden venir d'altres fonts com el turisme, dels ingressos que aporten els emigrants o de les inversions de les grans empreses a l'estranger.

**Les duanes** són els establiments on els estats controlen els productes que s'exporten i s'importen. També controlen el pas de les persones. Les oficines de duanes estan situades als passos de frontera, per carretera i ferrocarril, ports i aeroports.

**L'aranzel** és un impost que han de pagar a les duanes pels productes que s'importen. L'estat fixa l'aranzel que ha de pagar cada producte concret.

Mitjançant els aranzels, els estats aconseguixen una font d'ingressos i a més protegeixen la pròpia economia. Si els aranzels són alts, els productes d'importació s'encareixen i s'afavoreix la producció al propi estat.

#### 4.- PROTECCIONISME I LLIURECANVISME

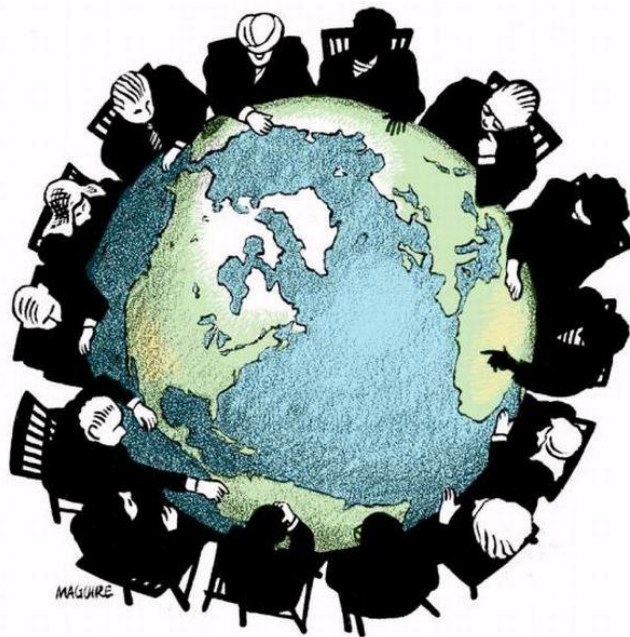
El **proteccionisme** consisteix en la política econòmica que practiquen els estats per tal d'afavorir les empreses del seu territori. Una de les mesures més importants del proteccionisme és l'establiment d'elevats aranzels que dificulten la importació de l'estranger.

Com a inconvenient del proteccionisme, és que els productes són més cars pels consumidors, ja que es redueix l'oferta. A vegades pot produir fins i tot la manca de determinats productes.

El **lliurecanvisme** és la política contrària i consisteix en afavorir la importació reduint o fins i tot suprimint els aranzels. D'aquesta manera, els productes que vénen de fora són més barats per a la població.

Com a inconvenient, el lliurecanvisme crea dificultats a les empreses pròpies, quan no poden competir amb els preus dels productes l'estranger, i fins i tot es poden veure obligades a tancar.

#### 5.- EL COMERÇ MUNDIAL



Antigament el comerç era una activitat d'escassa importància, i es reduïa a l'intercanvi de productes de primera necessitat com l'alimentació i el vestit i tenia una dimensió local.

Hi havia també un comerç d'importació d'ultramar, sobretot a articles de luxe com sedes, espècies, ivori, metalls preciosos... També, quan hi havia males anyades es produïa la manca de productes de primera necessitat com el blat o el vi i s'havia d'acudir a la importació d'aquests productes.

Avui en dia el comerç ha assolit unes dimensions impressionants. És el que es coneix com a **globalització**. Hi ha centres especialitzats en produir determinats productes i aquests es

reparteixen per tot el món. **El que comprem, fins i tot els aliments, provenen de llocs molt llunyans** i els productes que circulen gairebé són els mateixos per tot el món.

Els productes que es comercialitzen a nivell mundial principalment són:

**-Comerç de matèries primeres.** Com fustes, minerals i metalls. Els estats desenvolupats necessiten moltes matèries primeres per l'activitat industrial i les han d'adquirir, sobretot dels països pobres.

**-Comerç de productes alimentaris.** Els cultius de plantació, com el cafè, els plàtans, el cacau... i la carn provinent de la ramaderia extensiva d'exportació, sobretot de boví i oví, provenen majoritàriament dels països pobres.

Els estats rics sovint han de protegir la seva agricultura pròpia posant forts aranzels a aquests productes.

**-Comerç de productes energètics:** petroli, carbó i gas natural. Els estats desenvolupats tenen una forta dependència d'aquests productes, mentre que els països productors solen ser els del Tercer Món.

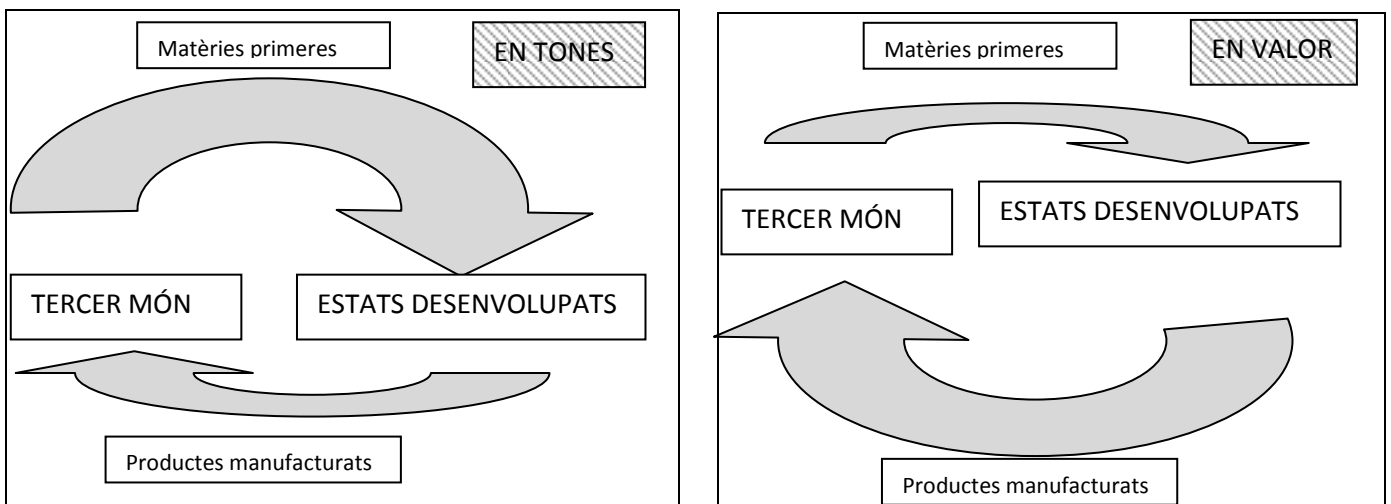
Aquest tipus de comerç és el més important en aquests moments i el que mou més diners.

**-Comerç de productes industrials.** Cada vegada hi ha una dependència mundial més gran de determinats centres de producció com Xina, Japó i Taiwan. Les multinacionals produeixen a aquests estats el que després venen als països desenvolupats. És el que es coneix com a **deslocalització industrial**.

**-Comerç il.legal:** En el mercat mundial, el comerç d'armes i el comerç de drogues mouen milions d'euros cada any. Els estats pobres tenen multitud de conflictes, a voltes fomentats pels mateixos estats rics amb l'objectiu de vendre'ls armament sofisticat molt car i exporten drogues per poder tenir diners per fer aquestes compres.

El comerç internacional està controlat per la banca mundial i les grans multinacionals i són elles les que fixen els preus dels productes. Controlant el comerç controlen tot el món.

## 6.- EL COMERÇ DESIGUAL



Els estats desenvolupats fixen elevats aranzels a les importacions de matèries primeres i productes alimentaris, mentre que pressionen els estats pobres a fi de que liberalitzin l'entrada de productes manufacturats.

Això fa que es produeixi una dependència cada vegada més forta d'aquests països i que la seva balança comercial sigui negativa i hagin de recórrer al crèdit internacional per a superar el dèficit. És el que es coneix com a **deute extern**.

## 7.- EL COMERÇ JUST



Diferents ONGs de tot el món han denunciat els perjudicis que provoca el comerç desigual en els països del Tercer Món i han creat la xarxa de botigues de Comerç Just. Importen els productes directament dels productors i els venen al consumidor prescindint de les multinacionals.

Els objectius del comerç just són:

- Assegurar als treballadors un salari digne.
- No acceptar productes elaborats amb l'exploració de mà d'obra infantil.
- Fomentar la igualtat entre homes i dones.
- Afavorir la realització de projectes de desenvolupament solidari en benefici de la comunitat.
- Ser respectuosos amb el medi ambient.

*Segons Intermón Oxfam, per cada paquet de cafè d'una marca convencional venut a un preu de 1,95€, el seu productor de cafè a Etiòpia guanya uns 19 cèntims d'euro. Quan aquest mateix paquet és de comerç just, el*

*productor guanya 48 cèntims i, a més a més, es beneficia de dividends, primes socials, formació i crèdits.*

## 8.- LA PUBLICITAT COMERCIAL



La **publicitat** és un mitjà que utilitzen normalment els grans comerciants per induir la població a consumir determinats productes, sovint innecessaris per a mantenir una bona qualitat de vida.

Uns dels recursos que utilitzen sovint els publicistes és el que es coneix com a **publicitat subliminal**. Consisteix en fer creure a la gent que consumint el producte serà més feliç o que s'assemblarà a la persona que apareix a l'anunci publicitari.

## 9.- EL CONSUM RESPONSABLE

és un nou estil de vida que pretén millorar les condicions de vida dels éssers humans, dels animals i del medi ambient mitjançant un consum ètic. El projecte és impulsat per organitzacions ecològiques, socials i polítiques que consideren que els éssers humans farien bé a canviar els seus hàbits de consum

## DECÀLEG DEL CONSUMIDOR RESPONSABLE

- 1.- No comprar productes d'empreses que no respectin el medi ambient o que vulnerin els drets humans .
- 2.- Comprar el que realment és necessari. Abans de comprar alguna cosa, reflexionar detingudament si es necessita o si tan sols és un desig fruit de la publicitat.
- 3.- Reutilitzar o reciclar abans que comprar. Moltes de les coses que llançam a les escombraries es poden tornar a utilitzar o ésser aprofitades per altres persones.
- 4.- Esbrinar molt bé de quina matèria primera es fabrica. Preferir els productes naturals als sintètics.
- 5.- Evitar les llaunes i els productes molt envasats. Pensar en els residus i escombraries que generen els productes que compram.
- 6.-Portar les pròpies bosses de tela, paper o cartró. Rebutjar les bosses de plàstic que donen en supermercats i comerços.
- 7.- Preferir productes amb envasos retornables o reutilitzables.
- 8.- Guiar-nos pel criteri de proximitat a l'hora de comprar. No utilitzar el cotxe si hi ha un proveïdor proper.
- 9.- Preferir productes locals en alimentació als d'importació.
- 10.- Preferir la producció artesanal en petites empreses abans que la fabricació en sèrie.

## ACTIVITATS

### A.- CONCEPTES:

- |              |               |                  |                    |
|--------------|---------------|------------------|--------------------|
| -comerç      | -bescanvi     | -valor intrínsec | -valor fiduciari   |
| -mercaderies | -exportacions | -importacions    | -balança comercial |
| -aranzel     | -duana        |                  |                    |

### B.- ACTIVITATS DE COMPRESIÓ

- 1.- Quins són els quatre elements bàsics que intervenen en l'activitat comercial?
- 2.- Quina diferència hi ha entre comerç interior i comerç exterior?
- 3.- Quina diferència hi ha entre comerç a l'engròs i comerç al detall?
- 4.- D'on prové la paraula tenda?
- 5.- De quina paraula és sinònim apotecaria?
- 6.- Què es la venda ambulant?
- 7.- Què són els mercats setmanals?
- 8.- Què eren les tendes d'ultramarins?
- 9.- Quin és el problema de les petites botigues en relació a les grans superfícies?
- 10.- Quin tipus de centres comercials predominen a Amèrica llatina? i a Espanya?
- 11.- Quina diferència hi ha entre lliurecanvisme i proteccionisme?
- 12.- Què és la globalització? Quin tipus de productes comercials mundials són més importants actualment? Quin és el més important?
- 13.- Que significa comerç desigual? Entre quins tipus d'estats es dóna? A quins estats perjudica?
- 14.- Què és el Deute Extern?
- 15.- Què és el comerç just? Quins són els objectius?
- 16.- Què són els anuncis publicitaris?
- 17.- Què és la publicitat subliminal?
- 18.- Què és el consum responsable?

### C.- ACTIVITATS D'AMPLIACIÓ

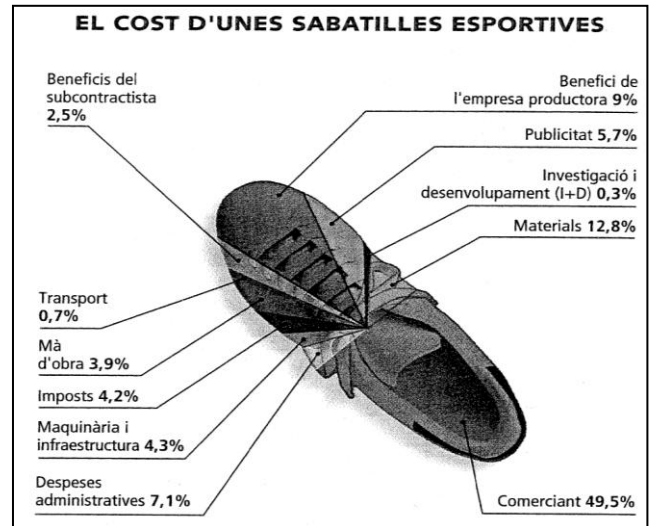
19.-Esbrina quin dia a la setmana tenen lloc els següents mercats:

- |           |                       |          |
|-----------|-----------------------|----------|
| -Marratxí | -Santa Maria del Camí | -Consell |
| -Sineu    | -Llucmajor            | -Inca    |



20.- Observa en aquest gràfic com es distribueix el preu d'unes sabatilles esportives:

- Quina és la partida que s'emporta el percentatge més gran del preu de les sabatilles esportives?
- Quin és el tant per cent que correspon als treballadors que les han elaborat?
- Quin és el benefici que queda a l'empresa que les fabrica?
- Consideres justa la compensació que reben els treballadors respecte al preu total de les sabatilles? Per què?
- Què creus que poden fer les organitzacions de comerç just per millorar la situació dels treballadors que fabriquen aquestes sabatilles?



21.- Observa un anunci publicitari de la televisió. Fes-ne un breu resum: producte i marca, utilitat, descripció de l'anunci, a qui va dirigit (homes – dones –indiferent – infants –ancians), etc.

Hi ha algun element que no sigui essencial o que no tenguin una relació directa amb el producte que s'utilitzi com a reclam? Quin?

#### D.- TREBALL AMB MAPES

23.- Observa el mapa de la distribució de la importància del sector terciari en el món. Identifica cinc estats d'estats en els quals el sector terciari sigui fonamental i cinc en els que sigui menys important

