

DEFINICIÓN DE COMERCIO

Comercio es una actividad que implica el intercambio de bienes y servicios que es útil para satisfacer las necesidades de las personas.

Es el único oficio regulado por un código creado con ese solo propósito, lo que se observa en todos los países.

El comercio está estrechamente vinculado a un atavismo no solo humano: el instinto de supervivencia. El primer acto de comercio que "alguien" realizó hace milenios no difiere, en sustancia, de los que a diario practican las empresas de cualquier tamaño, incluso los aboneros, en la actualidad: intercambiar un satisfactor por un precio. El impulso es sobrevivir: se sobrevive con el diferencial entre lo que costó y en lo que se vendió; por ello, el comercio no desaparecerá. Tal vez la diferencia más conspicua entre el comercio y cualquier otra actividad provenga de lo que se recibe a cambio: que puede ser un precio, un salario u honorario, una cosa, ofrecer habilidades de un profesional.

No obstante que el comercio es una de las actividades más antiguas, todavía no ha sido definido a satisfacción. Generalmente, cada oficio o profesión surge como una solución aportada de manera espontánea a alguna de las innumerables necesidades a las que, con frecuencia y por el motivo que sea, enfrentan los seres humanos; ahora bien cada individuo elige un oficio o profesión porque se ocupa de solucionar, en exclusiva un tipo de necesidad; cada profesión u oficio (relativamente fáciles de definir desde el punto de vista de los objetivos prácticos que persiguen, porque son diferenciables unos de otros) tiene en común precisamente, el mismo elemento utilizado con frecuencia para definir el comercio: "el cobro de dinero", ya que quien se dedica a una profesión o un oficio cobra dinero por realizarlo.

En tales condiciones "el cobro de dinero" no puede ser el signo distintivo del comercio, porque de ser así, todos los oficios o profesiones implicarían una actividad comercial.

Que un médico cobre más dinero que otro no lo convierte en comerciante, sino tal vez en un médico más exitoso que los demás. Que un comerciante cobre a sus clientes más dinero que otro por el mismo producto tampoco lo convierte, por ese hecho en comerciante, pues ya lo era; sencillamente se trata tal vez de un comerciante más solicitado... Luego, si no son el cobro de dinero ni la cantidad de este las características distintivas del comercio, sino el tipo de solución que ofrece a cambio, entonces conviene indagar cual es la necesidad que los comerciantes se abocan a satisfacer y que los convierte en comerciantes.

Los seres humanos adquirimos permanentemente servicios o productos, porque los necesitamos o los apetecemos.

La profesión u oficio cuya única especialidad consiste en proporcionar a la gente lo que quiere por necesidad o apetencia, sin que las características de quienes solicitan ni la de quienes proporcionan el satisfactor, ni las de este en sí, revistan una importancia primordial, es el comercio.

A diferencia de las profesiones y los oficios nominales, la especialidad del comercio no se da en función de satisfacer una sola necesidad o apetencia, sino de la universalidad de los satisfactores susceptibles de ser ofrecidos, ya que para el comerciante las necesidades o apetencias en sí son enteramente lo de menos. Que un comerciante venda un determinado artículo no le impide vender otro en cualquier momento; en tanto un médico, como tal, no puede satisfacer más que la necesidad de salud, como sucede con las demás artes y oficios.

El único interés del comerciante en cada comprador es el dinero que este le paga por el satisfactor que aquél le entrega, y el del comprador respecto del comerciante es que satisfaga su necesidad. Se trata de una relación estrictamente utilitaria, pero independientemente a ultranza; no campean sentimientos de ningún tipo ni las reglas del juego son tan naturales que necesiten explicarse o aprenderse, pues son parte integral, atávica, del inconsciente humano y del quehacer social.

Dicho de otra forma, la especialidad de quien ejerce el comercio consiste en satisfacer la necesidad o apetencia (la que sea) de los individuos

(quienesquiera que sean), mediante la entrega del satisfactor (cualquiera) respectivo. El único requisito es que a cambio se le entregue (pague) al comerciante el precio que él mismo fija al satisfactor.

Desde un punto de vista mítico, resulta paradójico que el mejor comerciante, el que más vende, es el que más necesidades y apetencias resuelve a sus semejantes. El comerciante es un personaje indispensable para que exista armonía en cualquier sociedad. A mayores necesidades de un grupo, mayor interés del comerciante en proporcionar el satisfactor y más interés del grupo en que el comerciante participe.

De estas consideraciones se infiere que para que exista el comercio es indispensable que haya libertad. En efecto, si el comprador carece de libertad para comprar lo que necesita o le apetece y el comerciante tampoco la tiene para vender lo que su sensibilidad le muestra como lo más necesitado y, por el contrario, si el comprador solo puede comprar y el comerciante únicamente puede vender lo que en ambos casos su gobierno les asigna, entonces no hay comercio, porque no hay interdependencia en la satisfacción de sus intereses mutuos; en este caso el comprador y el comerciante solo serán instrumentos de la macroplaneación diseñada por el grupo gobernante que no permite más opción; en tal caso se habla del sistema de economía planificada, en oposición al capitalismo o economía de libre mercado. Cabe mencionar que la primera está en total decadencia.

Referencia:

Dávalos, C. (2012). Títulos y operaciones de crédito: Análisis teórico práctico de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Temas afines. México: Oxford. Pp. 23-26.