

# ETAPAS EVOLUTIVAS DEL COMERCIO

El comercio implica la interdependencia de dos voluntades con intereses tan diferentes como complementarios. Por un lado, un sujeto tiene una necesidad o apetencia y, por otro, un sujeto ofrece su satisfacción, siempre a cambio de algo. En la actualidad, ese algo es, por supuesto, el dinero; pero esto no ha sido tan claro sino durante los últimos dos mil años y en determinadas sociedades. Antes, ese algo era diferente; aunque cumplía como hoy lo hace el dinero, con tener el valor suficiente para poderse cambiar, sin dificultad, por la satisfacción requerida. Pues bien, los diferentes bienes y valores que en la historia se han dado a cambio de una satisfacción dan a su vez nombre a las distintas etapas del comercio, que se clasifican así:

- a) Trueque
- b) Compraventa No Monetaria
- c) Etapa Monetaria
- d) Compraventa a Crédito
- e) Compraventa Internacional en Compensación
- f) Compraventa Electrónica

## **a) Trueque**

Durante esta etapa, el tráfico comercial se distingue por la necesidad imperiosa de un sujeto- al que le sobran algunos bienes que produjo, por no haberlos consumido todos- de un bien producido por otro, quien también posee productos excedentes e, incidentalmente, requiere los que a aquél le sobran.

Tal vez después de miles de años de efectuar esta operación, desde luego, se suscitó el inconveniente de que al enfrentar alguna necesidad no habría sobrantes para intercambiarlos o, si se tenían, nadie poseía los excedentes que pudieran satisfacerla. Entonces surgió un problema de insatisfacción, que en la actualidad sigue resolviéndose, en esencia, de la misma forma: se utiliza la violencia o se despliega una imaginación de tipo comercial.

## **b) Transacciones No Monetarias**

Esta etapa del comercio nació como una consecuencia obligada del problema de insatisfacción referido. La solución consistió en el surgimiento de los bienes denominados bienes con valor común, es decir, que representan el mismo valor o la misma utilidad para todos.

Hoy en día, un peso, un euro o un dólar tienen un evidente valor común para cualquiera, ya que además de que valen lo mismo para todos, quien los posee no puede hacer otra cosa que lo que harían los demás: cambiarlos por la satisfacción de una necesidad o una apetencia. En esta época no existían monedas, y los bienes con valor común, que representan lo mismo, eran los que, además de no ser perecederos, eran fáciles de almacenar, medir y transportar, como los metales, las piedras preciosas o los bienes de utilidad inmediata, por ejemplo, animales, esclavos o herramientas de trabajo.

Entonces, el comercio se realizaba, por parte del comerciante, con la entrega del satisfactor, y por parte del comprador, con la entrega del valor común; su quantum quedaba en el nivel de la convención pura y de acuerdo con las circunstancias de cada operación.

### c) Transacciones Monetarias

Esta etapa fue una consecuencia inmediata de la anterior. Algunos valores comunes, entre los que destacaban los metales- debido a sus propiedades de resistencia, belleza, facilidad de transporte y almacenamiento-, se convirtieron espontáneamente en el elemento de intercambio por excelencia, a tal extremo que se transformaron en mercancías de cambio, es decir, en bienes cuya principal utilidad era adquirir más bienes. La función del metal fue, entonces, permitir la compra.

El éxito de esta funcionalidad consistió en que los metales sirvieron para fijar el precio de las cosas. Esta extraordinaria utilidad puede apreciarse si se intenta fijar el precio de algo sin utilizar una unidad monetaria.

La función de los metales era la siguiente:

- a) Bienes destinados exclusivamente para ser cambiados por otros.
- b) Medidas de cambio, utilizadas para saber cuánto valía cada cosa.
- c) Sistema irrefutable de conservación del valor, sin importar el tiempo ni el espacio.

No obstante, esta afortunada funcionalidad, el intercambio con metales presentó también determinados problemas. Por ejemplo, el comerciante que adquiría una cosa pagando dos balanzas con diámetro de un codo, llenas a ras de cobre, y después quería venderla en el mismo precio a otro comerciante que carecía de balanza, dudó porque probablemente estaba recibiendo menos metal del que había pagado.

Este caso permite comprender el porqué de la existencia de las monedas que se denominan pesetas (peso máximo de ciertas balanzas bilbaínas), libras (balanza utilizada en las islas británicas), pesos (balanzas españolas destinadas a las Indias), etc., de utilización obligatoria para algunos comerciantes. Sin embargo, el uso exclusivo de ciertas balanzas también presentaba el inconveniente de que no siempre estaban disponibles o no siempre existía el tipo de metal necesario para compensar la operación.

Entonces, con el interés evidente de facilitar y allanar el tráfico comercial, se aceptó la necesidad de fundir pequeñas porciones de metal idénticas, con objeto de que en cada operación el cambio no dejara incertidumbre respecto del quantum del valor intercambiado; por supuesto, también se tenía el propósito de mantener la relación histórica de la utilidad que había recibido el vendedor, en caso de que hubiera vendido la cosa en una cantidad de piezas superior al monto en que la había comprado.

Con el fin de evitar que comerciantes ambulantes poco escrupulosos sustrajeran de un principado las piezas de metal para darles un destino diferente del asignado y, por tanto, ante el riesgo de que al carecer del vehículo de intercambio idóneo el principado se quedara sin posibilidades de comerciar, el príncipe ordenó imprimir, en cada porción de metal, efigies o signos distintivos para controlar el volumen del valor representado en cada pieza y la unidad de intercambio y para prohibir, con mejores posibilidades de sanción y vigilancia, la salida de su principado del metal/moneda por él acuñada.

#### **d) Crédito**

La evolución dialéctica constituye el origen inmediato de esta nueva etapa del comercio, cuya característica más significativa

consiste en que; a diferencia de las tres primeras, en las que el intercambio lo realizaban comprador y vendedor de manera simultánea en el mismo espacio, en esta el intercambio se realiza en dos momentos: en el primero, el vendedor entrega la cosa y en el segundo, siempre posterior, el comprador entrega su precio; es un intercambio realizado a plazo.

Antes, el vendedor entregaba la cosa porque tenía fe, confianza (credere), en que el comprador la pagaría; es decir, le daba crédito a su promesa de pago. Esta confianza, puramente comercial y nunca personal, obedecía a la persistencia constante; entre otras, de las circunstancias siguientes:

- **Etapas de crédito**

A) Es una opinión difundida que el patrimonio de un comerciante lo constituyen no tanto su dinero sino su imaginación, su mercancía y su crédito. Con excepción de los banqueros, para quienes el dinero es mercancía (estos no viven de cobrar, sino de prestar), el comerciante muestra más interés en poseer mercancía que dinero; parte de lo que recibe lo utiliza (utilidad) para vivir, pero básicamente para adquirir más mercancía, pues es esta, y no el dinero, la que le permite desempeñarse como lo que es.

Ahora bien, si de la totalidad de las ventas de un comerciante solo un porcentaje (el más pequeño) es en realidad para él (utilidad) y la mayor parte la destina al pago de empleados, proveedores y gastos corrientes, se concluye que si quisiera pagar de contado debería, primero, vender mucha más mercancía para obtener el dinero necesario. Cabe señalar que esa mercancía, a su vez, debió haberla adquirido de alguna forma.

Este círculo (para vender, primero hay que comprar, pero para ello primero hay que vender, y esto solo es posible si antes se adquirió),

que contablemente se conoce como capital de trabajo, se origina así: en el comercio los ingresos no coinciden, en tiempo, con las necesidades; en general, primero son estas y luego aquéllos. Esta situación, de carácter persistente, la experimentaban- y experimentan-todos.

Entonces surge de manera espontánea la solución, también colectiva, de darle oportunidad al que todavía carece de los ingresos suficientes de que se le entregue la mercancía para que la pague en el futuro.

B) Otra razón histórica del crédito, más violenta que la anterior, es el miedo a que durante el tránsito o almacenamiento se pierda el dinero o la mercancía por robo, extravío o un siniestro natural o deliberado, lo que origina un servicio de importancia máxima, que consiste en el transporte o almacenamiento a cambio de dinero.

El tipo de comerciante cuya actividad principal es transportar o guardar cosas o dinero, le cobra por ello al depositante, o transportado, un precio. La confianza en que el depositario devolverá lo depositado es la primera operación de crédito cuya tipología esencial permanece.

C) La tercera justificante histórica del crédito obedece a razones puramente comerciales que siguen vigentes. Como en la actualidad, en los albores del comercio los comerciantes sostenían, en forma simultánea, relaciones mercantiles como compradores y vendedores que, a su vez, traficaban entre ellos y que, por tanto, podían resultar acreedores y deudores mutuos.

Con frecuencia algún acreedor de un comerciante era a su vez deudor de alguno de sus deudores. Entonces, en lugar de alentar el comercio pagado y cobrando cada deuda a la persona pactada

originalmente, los derechos de cobro sobre un deudor se transmiten a un acreedor como pago, para que este los cobre, mediante cartas que especifican los detalles de la compensación (en lugar de que se me pague a mí, que se le pague a alguno de mis acreedores). Esta triangulación evoca los orígenes de la letra de cambio.

D) Otra circunstancia histórica del crédito, también vigente, consiste en que el comerciante concluyó que si otorgaba crédito aumentaba sus ventas y, en consecuencia, prosperaba. La falta de pago-el defecto del crédito por excelencia era otro riesgo que el comerciante debía asumir al acometer su negocio. No obstante, a fuerza de su persistencia histórica, el comerciante acepta que el ser humano es "más bueno que malo" y determina que la falta de pago es la excepción; que la inclinación a la ilicitud y a la anti-sociabilidad no es la regla general. Como se observa, en esta y en cualquier sociedad el crédito existe y existirá porque el pago seguirá como norma general. El comerciante vive de su crédito.

Como se deduce de estos argumentos, el crédito, mecanismo mercantil de surgimiento puramente espontáneo y utilitario, permite que el comercio aumente y se fortalezca, a tal grado que se convierte en uno de los apoyos más consistentes y confiables del desarrollo civil.

### **e) Comercio Electrónico**

El gran cambio del estado de las cosas en los recursos tecnológicos sucedidos en épocas actuales permite afirmar que tal vez por primera ocasión en la historia de la civilización, la velocidad del avance y el progreso es más acelerada que el tiempo mismo. Tal realidad desde luego afectó el comercio; en cierta forma, fue el comercio el que facilitó y facilita tal avance, porque el comercio

electrónico e incluso todo avance tecnológico no son sino la forma en que los comerciantes buscaron-y consiguieron- vender más.

El comercio electrónico de mercancías, servicios y dinero (transferencias), es parte indispensable de la vida cotidiana actual. Ese comercio se caracteriza por permitir la realización de un número de operaciones comerciales, entre diferentes empresas, ciudades y países, que tal vez requerirían un número astronómicamente mayor de unidades de tiempo y de personas. Sin embargo, el comercio sigue siendo, en esencia, la misma actividad: cambiar la satisfacción de necesidades o apetencias por dinero. Es obvio que, por otra parte, las ventas serían astronómicamente menores si se hicieran como antes exclusivamente.

La definición es simple, pero difícil de racionalizar: miles de vendedores de todo el mundo ponen a la venta miles de productos o servicios a millones de compradores potenciales en cualquier lugar del mundo, a los que no conocen, ni conocerán, por más que lo realicen sea la milenaria compraventa; el lugar de venta es precisamente, un sitio, pero electrónico. Ni comprador, ni vendedor, ni la mercancía, ni el dinero, están presentes, no digamos el mismo lugar y tiempo; sino incluso por su existencia misma.

***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. 29-37.*