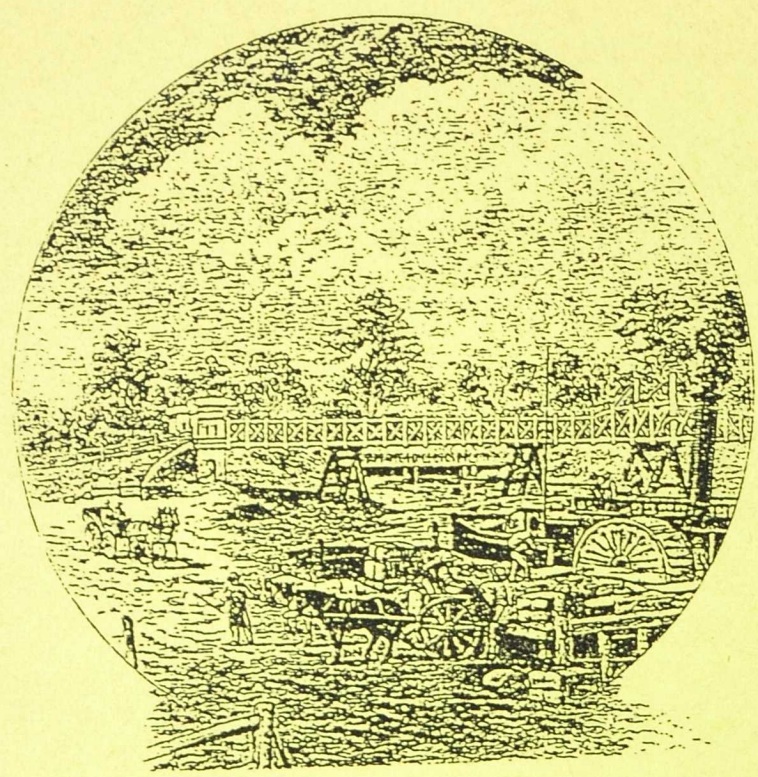


PROYECTO GLOBES: 2. VIVIR LA TIERRA

Unidades Didácticas para Educación Secundaria



7

EL COMERCIO

Colectivo Montearagón

SERIE : CIENCIAS SOCIALES

PUBLICACIONES

CEP

ALBACETE

075/6



VIVIR LA TIERRA: Unidad Didáctica nº 7: EL COMERCIO

Colectivo Montearagón

- . Coordinador: Juan Peralta Juárez
- . Autores : Rosa Diaz Fernández
Antonio Bautista Soria
María Cerezuela Argandoña
Juan Herreros Araque
Pedro F. Jiménez Ortiz
Antero Luján Alzallu
Juan Peralta Juárez
Francisco Ruiz Molina

* Impreso en el Centro de Profesores en enero de 1992

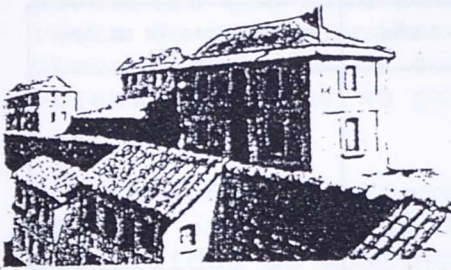
* ISBN: Obra completa: 604-1253-9

Vol. 7: EL COMERCIO: 604-1260-1

* D.L.: AB: 518-91



I PARA VIVIR NECESITAMOS COSAS



Si reflexionas un momento sobre la actividad que desarrollas a lo largo de una jornada, te será fácil comprobar que es raro el día que no necesites a algún establecimiento comercial para comprar algo que te es necesario: un lápiz, cuaderno, zapatos, alimentos.... . Prácticamente, todos los productos que están en tu casa, vendrán del exterior, de algún comercio, hipermercado, almacén, etc. Quizá sólo en algunos lugares rurales, son las mismas personas las que producen determinados productos que después consumirán: hortalizas, granos, cestos, ropa, etc. y, aún así, para obtenerlos y poder elaborarlos necesitan comprar algún material: arados, abonos, tractores, electrodomésticos, etc.

Desde el principio de los tiempos, está comprobado, por excavaciones realizadas, que ya los hombres primitivos intercambiaban sus productos, los que a ellos les sobraban (excedentes) por otros que no poseían. Así, se han descubierto puntas de flecha de sílex en lugares donde no existían yacimientos de este mineral, prueba evidente de que debían traerlo de otros lugares.



1. Anota en este cuadro los productos que se hayan comprado en tu casa durante un día de la semana.

NOMBRE DEL PRODUCTO	PRECIO	LUGAR DE COMPRA (1)	PERIODICIDAD EN LA COM- PRA (2)

(1) Panadería, papelería, supermercado...

(2) Habitual (casi a diario), ocasional, diario ...

2. Localiza en esta sopa de letras algunas de las necesidades que podríamos considerar básicas:

S	A	Z	N	A	Ñ	E	S	N	E	F	N
F	C	S	G	T	C	A	X	T	F	O	Q
T	A	F	I	P	N	A	R	Z	I	C	W
I	L	V	K	I	A	O	E	C	L	J	R
N	Z	X	D	E	P	R	A	G	Y	S	A
X	A	A	S	S	H	T	J	M	A	F	D
M	D	B	N	F	N	W	U	D	X	C	N
X	O	A	V	E	S	T	I	D	O	S	E
B	R	A	M	A	E	B	A	X	S	B	I
T	C	I	J	I	E	R	A	S	R	M	V
Q	L	T	U	B	O	P	J	G	D	V	I
A	N	J	I	O	Y	V	D	J	W	S	V

Escríbelas:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-
- 6.-
- 7.-
- 8.-

3. TRABAJO EN EQUIPO.

Confeccionad un mural con todos aquellos productos que cada alumno de clase puede ofrecer al resto de sus compañeros para vender o cambiar por otros, teniendo en cuenta que ese producto que se ofrece es porque se produce o elabora en su domicilio.

Cuando todos hayais anotado los productos que ofrece, organizad un debate en el que se analice la posibilidad de abastecer o satisfacer las necesidades mínimas con solo los compañeros de clase.

a) Anotad las conclusiones sobre el debate.

b) ¿Qué necesidades consideráis imprescindibles?

c) ¿Cuáles se podrían cubrir a la vista de las ofertas de todos los alumnos de clase?

d) ¿Cuáles no sería posible satisfacer?

e) Recogida de sugerencias para solucionar esas deficiencias.

(-Se puede ampliar el campo de debate incorporando otras aulas, o incluso todo el centro, al posible intercambio o compra-venta de productos.)

Al final se elaborará, en el mural, un cuadro resumen de aquellos productos y necesidades que para su abastecimiento sería necesario recurrir al comercio fuera del aula.

4. ¿Cómo preferirías que se realizase el abastecimiento de productos en clase?:

- Comprando-vendiendo mediante dinero
- Cambiando uno que tienes por otro que te falta

a) ¿Por qué eliges ese sistema?

b) ¿Por qué rechazas el otro?

II NO SIEMPRE EL COMERCIO HA SIDO COMO AHORA

Aunque actualmente el sistema que predomina para la oferta y suministro de productos es el de compra-venta a través de un comerciante, aún hay pueblos que continúan intercambiando directamente los bienes que les son necesarios y no producen por aquellos que ellos poseen.

Se conserva el sistema conocido con el nombre de *TRUEQUE*, mediante el cual se produce un intercambio de materiales, sin intervención del dinero.

Esta forma de dar-recibir fue quizá el modo como empezaron las relaciones sociales y económicas entre los distintos grupos sociales primitivos.

1. Investiga en tu familia si alguna vez han conseguido algo mediante intercambio o permuta, sin aportación de dinero.

Anota qué bien o producto fue el que consiguieron y haz una descripción de cómo y por qué se produjo este intercambio.

2. La *PERMUTA* es un *TRUEQUE LEGALIZADO*, es decir, un trueque acompañado de un contrato. ¿Cuáles crees que fueron las causas que motivaron la necesidad de añadir el contrato al trueque?

3. ¿Te resultaría fácil adquirir los productos que normalmente utilizas mediante el sistema de trueque? ¿Por qué?

MODO DE COMERCIAR DE LOS CARTAGINESES EN LAS COSTAS DE LIBIA

Los cartaginenses cuentan la siguiente historia: en Libia, allende las columnas de Heracles, hay cierto lugar que se encuentra habitado; cuando arriban a ese paraje, depositan sus mercancías, las dejan alienadas a lo largo de la playa y acto seguido se embarcan en sus naves y hacen señales de humo. Entonces, los indígenas al ver el humo acuden a las orillas del mar y sin pérdida de tiempo dejan oro como pago de las mercancías y se alejan bastante de las mismas. Por su parte, los cartaginenses desembarcan y examinan el oro; y si les parece un justo precio por las mercancías, lo cogen y se van; en cambio, si no lo estiman justo, vuelven a embarcarse en las naves y permanecen a la expectativa. Entonces, los nativos, por lo general, se acercan y siguen añadiendo más oro, hasta que los dejan satisfechos, y ni unos ni otros faltan a la justicia; pues ni los cartaginenses tocan el oro hasta que a su juicio haya igualado el valor de las mercancías, ni los indígenas tocan las mercancías antes de que los mercaderes hayan cogido el oro.

(Herodoto «Historias, Madrid 1979. Citado por Federico Sara en: Cuadernos Historia 16 nº 142.-)

Este mismo sistema de "intercambio mudo" se sigue realizando en estos pueblos:

- Pigmeos congolese y bantúes.
- Diversos pueblos de Indochina.
- Diversos pueblos de California.

4. Busca información sobre el sistema de vida de uno de estos pueblos y haz una breve descripción de su forma de vivir.

5. Consultando los datos del pueblo descrito en el ejercicio anterior, completa este cuadro:

PUEBLO INVESTIGADO:		
Productos que produce	Productos que necesita y no produce	Pueblos con los que intercambia

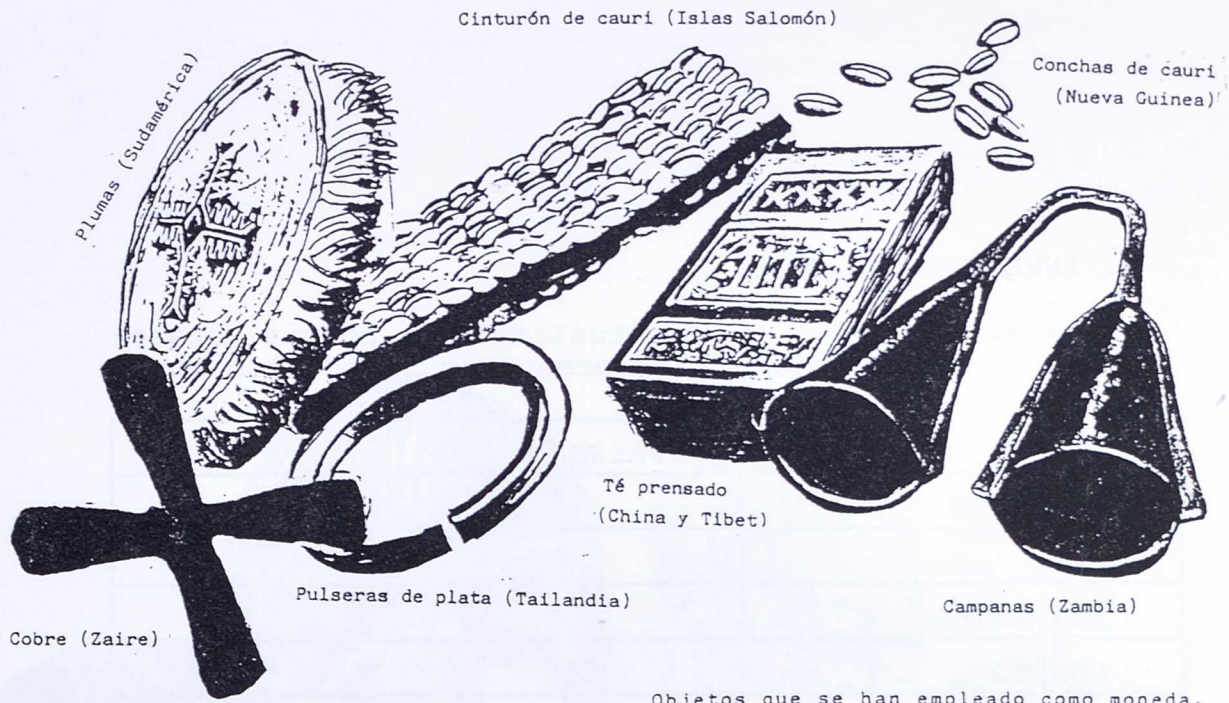


Poblado africano.

6. Localiza en este mapa mudo los pueblos indicados y que continúan realizando el "intercambio mudo".



III EL DINERO FACILITA EL COMERCIO



El **TRUEQUE** daría paso más tarde a la **MONEDA**. Pero la moneda no se ha considerado siempre tal y como la conocemos actualmente en forma de papel o metal. Su origen fueron productos que para los distintos pueblos gozaban de un gran valor como:

- Puntas de flechas para los pueblos negroafricanos.
- El ganado para los pueblos pastores.
- Las perlas de vidrio para los negroafricanos.
- El tabaco en América.
- El cacao en la América Prehispánica.
- El azafrán en la Península Ibérica.
- etc.

Estas "monedas" fueron evolucionando a lo largo del tiempo y adaptándose a los nuevos sistemas sociales en que se iban estableciendo. Progresivamente se hizo más cómodo su manejo, su transporte..... facilitando en gran medida la actividad comercial.

1. Petróleo, diamantes, oro, uranio... ¿crees que estos productos se podrían considerar "moneda" hoy día al estilo del texto anterior? ¿Por qué?

2. INVESTIGA UN POCO.

a) ¿A qué naciones de la actualidad les podría interesar los productos anteriores como "productos-moneda"?

PRODUCTO	PAISES
PETROLEO	
ORO	
DIAMANTES	
URANIO	
O T R O S	

b) Enumera algunas ventajas o inconvenientes que les podría suponer, a los países de la actividad anterior, la utilización de esos productos como moneda actual.

VENTAJAS	INCONVENIENTES

3. Según el texto anterior (primero de este bloque), la moneda facilita en gran medida la actividad comercial. ¿Por qué crees tu que se puede llegar a hacer esa afirmación respecto a las monedas?



UTILIZACION POR VEZ PRIMERA DE DINERO AMONEDADO ENTRE LOS ROMANOS

"En tales tiempos no se había visto aún en Roma dinero amonedado ni marcado con el año de la República: no se había empleado más que piezas de cobre en el comercio. Pero creciendo las riquezas en el imperio, se empezaron a fabricar piezas de plata de diez y cinco ases, que tenían el valor de otras tantas libras de cobre que se llamaron sestercios. Todas estas piezas eran designadas con el nombre de moneda, porque se acuñaban en el tiempo de JUNO MONETA.

Tito Livio «Década de la H^a Romana» citado por Federico Lara en Cuadernos de Historia 16, n^o 142.

4. ASES Y SESTERCIOS. ¿Son monedas de curso legal hoy día?

¿Cómo lo has averiguado?

5. Elabora una relación de monedas españolas que se usaron en otras épocas.

Escribe sus nombres.

6.- Comprueba cual es tu capacidad de observación de monedas.

Este es el dibujo de una moneda en el que van incluidos algunos aspectos de la descripción del anverso ("cara") y reverso ("cruz").

Recuerda las que utilizas normalmente e intenta hacer la ficha descriptiva de alguna de ellas.



DIBUJO DEL ANVERSO



DIBUJO DEL REVERSO

Descripción del conjunto de la moneda:

- Color:
- Material:
- Tamaño aproximado:
 - Diámetro
 - Grueso:

Descripción del anverso ("cara"):

- Leyenda o inscripción:
- Grabado principal:
- Fecha de emisión:

Descripción del reverso ("cruz"):

- Leyenda o inscripción:
- Grabado:
- Valor de la moneda:

7. Localiza en esta sopa de letras el nombre de las monedas de los 12 países de la Comunidad Económica Europea.

D	H	B	G	T	X	O	L	J
O	Y	F	L	O	R	I	N	A
C	C	Z	F	N	B	O	M	T
R	A	N	U	R	D	C	P	E
A	A	E	A	U	A	I	O	S
M	U	R	C	R	B	O	R	E
R	I	S	A	Q	F	U	I	P
L	E	T	A	N	O	R	O	C

8. Escribe el nombre de las monedas encontradas y anota junto a cada una de ellas el país o países en las que se utiliza.

9. Busca en la sección de economía de algún periódico el cambio entre la peseta y las siguientes monedas: dólar americano, libra esterlina, franco francés, yen japonés.

10. TRABAJO EN EQUIPO

- a) Imaginad que vais a realizar un viaje de estudios a Alemania, y para ello necesitáis llevar dinero de los distintos países que vayáis a atravesar.
 - a) Marcad sobre un mapa el itinerario que queráis realizar
 - b) Anotad los países que atravesaríais
 - c) Decid que monedas serían necesarias para cada país. DIBUJO CROQUIS de la ruta que seguiríais.

b) ORGANIZADOS EN EQUIPOS

- Cada equipo elige otro país de destino.
- Máximo de dinero a gastar en el respectivo país 10.000 ptas. por equipo.
- Cada equipo deberá "comprar" con ese dinero monedas del país que vaya a visitar.

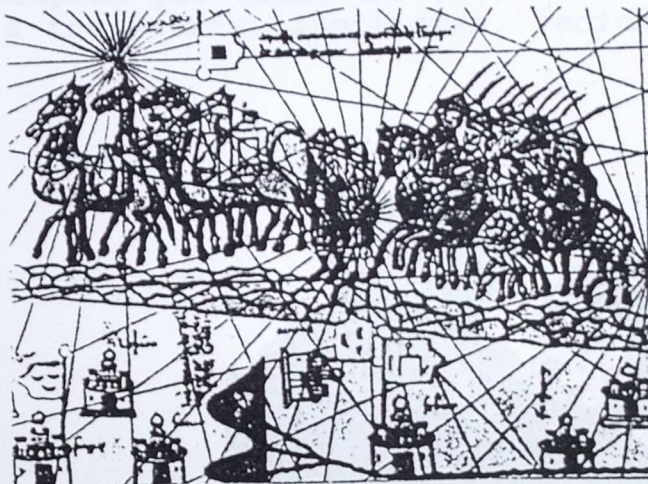
c) Completad este cuadro.

EQUIPO Nº	PAIS ELEGIDO	VALOR DEL CAMBIO	MONEDAS CONSE- GUIDAS
1			
2			
3			
4			
5			

d) Comentad este cuadro anotando observaciones sobre si la cantidad de monedas conseguidas por cada equipo guarda relación directa con el valor total.

"El Gran Khan hace acuñar monedas del siguiente modo: toman corteza de los árboles (moreras por lo general, de las que el gusano de seda devora la copa) y de la membrana que hay entre la corteza y el tronco suelen hacer una paste como del papiro, de color muy moreno, casi negro. Estos papeles los hace cortar de varios tamaños, en forma de tarjetas largas y estrechas y a cada una le asigna un valor. Todos son sellados con el signo del Gran Khan. Y todos compran y venden utilizando estos billetes.

Osorio José M^º: Viajes de Marco Polo.
Pág. 82. Ed. EVEREST.



Caravana partiendo desde Asia.

11. Marco Polo en uno de sus viajes nos describe como se fabricaba el papel moneda en la época del Gran Khan.

INVESTIGA tu en la forma que te sea posible (consultando textos, etc) cuál es el proceso actual de acuñación de monedas.

Escribe detalladamente el resultado de tu investigación.

12. Diseña tu propio billete y tu propia moneda.

BILLETE

MONEDA



DEL TRUEQUE A LAS SOCIEDADES POR ACCIONES.

"Los elementos esenciales de la actividad comercial, que permitieron sobrepasar en estadio del trueque, se dieron originalmente en el Próximo Oriente y se desarrollaron en la antigüedad por obra de fenicios, griegos y romanos. La caída del Imperio Romano primero y luego la irrupción de los árabes en el Mediterráneo representaron una ruptura en el proceso del crecimiento del tráfico, pero a partir del siglo XI, el comercio experimentó un renacimiento y los mercaderes de las ciudades italianas aportaron nuevas técnicas con la aparición del crédito y de las sociedades por acciones; estas innovaciones aportaron el volumen y la variedad de los intercambios."

VV.AA: ENCICLOPEDIA LAROUSSE.
"Hª del comercio internacional" Pág 2147.

13. a) Investiga el significado de "crédito", que aparece en el texto anterior.
- b) ¿Crees que actualmente se utiliza también el sistema de crédito para comprar algunos productos?
- c) Escribe varios ejemplos de bienes que normalmente se compran por medio de este sistema. (Pregunta a tus padres, familiares, vecinos, etc.)



d) Pregúntales también por qué eligen ese sistema de compra.

14. Observa estas tarjetas de crédito .



a) Representan un nuevo sistema de "llevar dinero". INVESTIGA la forma de obtenerlas y su posterior utilización.

b) ¿Crees que las tarjetas, al igual que ocurrió con la moneda, también puedan favorecer en gran medida la actividad comercial?
¿Por qué?

c) Escribe ventajas e inconvenientes que pueda suponer la utilización de dichas tarjetas para el pago de productos adquiridos en un comercio.

VENTAJAS	INCONVENIENTES

d) Pregunta también a personas de la calle, posibles clientes del comercio, sus preferencias a la hora de comprar:

- ¿Pagar con tarjeta?
- ¿Pagar con dinero?

e) Ante las opiniones dadas elabora una serie de conclusiones.

15. La familia Martínez Solomer de Almansa es propietaria de un pequeño taller artesanal de calzados de caballero desde 1950.

Elaboran manualmente un número limitado de pares de zapatos que venden en la comarca. La calidad del calzado hace que haya más pedido que producción, por lo que se ven obligados a ampliar el negocio. Como no disponen de suficiente dinero para comprar maquinaria y ampliar locales, y no quieren solicitar un préstamo bancario, deciden dar participación de su empresa a aquellas personas que estén dispuestas a aportar dinero para sufragar los gastos. De esta manera, estas personas, al tener una parte de la propiedad, pasan a ser accionistas de la nueva fábrica de calzados que será conocida a partir de ahora como Martínez Solomer S.A.

Actividades.

- a) Imagina que tu has adquirido 5 acciones de 5.000 ptas. de la empresa ¿te puedes considerar propietario de esa empresa?

Explica por qué.

- b) La fábrica de calzados tiene muchas ventas ¿qué le ocurrirá al valor de tus acciones? ¿subirán o bajarán?

Explica por qué.

- c) Averigua que significa la inclusión de las siglas S.A. al nombre de una empresa.

16. Intenta completar este texto referente a la visita a una entidad bancaria por parte de un cliente.

Después comprueba si los espacios los has completado correctamente con las palabras que hay escritas después del texto.

"Ayer fui a la Caja de Ahorros para consultar el _____ de mi _____. Comprobé que me habían realizado tres _____, uno correspondiente a una _____ realizada desde Murcia de una _____ que me debían. Después indiqué al _____ que había tras el _____ que quería realizar un _____ de 25.000 ptas. que necesitaba. Solicité visitar al _____ para que me informase sobre un _____ que pienso solicitar para adquirir una vivienda de seis millones de _____. Comprobó con el _____ los _____ que me supondría ese _____ al cabo de 10 _____. Por último le indiqué que quería _____ en mi _____ el _____ de teléfono y el de la luz."

(Director - transferencia - ordenador - recibo - empleado - saldo - crédito - libreta - cuenta - préstamo - mostrador - abonos - años - pesetas - reintegro - cantidad - interés domiciliario.)



IV COMPRAMOS LAS COSAS EN LUGARES DETERMINADOS



1. a) ¿Qué productos se podrán comprar en este establecimiento comercial?

(Escribe sus nombres clasificados, si lo prefieres, por conceptos)

- b) ¿Cómo están distribuidos los productos en el local?

- c) ¿Crees que acudirá mucha gente a comprar a este establecimiento? ¿Por qué?

- d) ¿Por qué crees que la gente y tu mismo, compra en estos grandes centros comerciales?

- e) ¿De qué forma se suministra el comprador los productos que desea comprar?

- f) ¿Cómo y cuándo se paga cada producto comprado?

" El viajero entra en la tienda con Julio Vacas detrás. En la tienda hay de todo, parece la tienda de un moro: quinqués de porcelana, escupideras de loza, tinteros de cristal, duros de plata, cuadros, libros, arneses de caballería, candiles de bronce, pieles de carnero, plumas de pavo real, hermosas fuentes lañadas, chaquetas viejas, una colección de sellos argentinos, dos paquetes de medio kilo cada uno de marcos alemanes de la guerra del 14...."

Cela Camilo José: "Viaje a la Alcarria".
Colección Austral. Pág 57.

2. Compara la compra en el gran centro comercial con la descrita en el texto y completa el cuadro anotando las características que supone la compra en uno u otro local o centro comercial.

SEMEJANZAS	DIFERENCIAS

3. ¿Qué tipo de comercio predomina en tu localidad?

" Un tipo de comercio que se viene celebrando periódicamente cada semana es el mercado de "Los Invasores". En el se reúnen todos los martes 500 vendedores procedentes de todos los lugares de España para ofrecer sus productos a los habitantes de Albacete.

Su origen se remonta a la venta de productos excedentes y principalmente agrícolas que desde las huertas vecinas se concentraban en la plaza de las Carretas.

Actualmente los productos que se venden son bastante más variados, destacando los textiles y siguiéndoles en importancia alimentación, calzado, flores y plantas, muebles y cerámica. De menos importancia, droguería, cuadros y productos de música.

También se han incorporado al mercadillo los vendedores africanos que ofrecen una diversidad de productos importados principalmente de oriente: relojes, mecheros, herramientas de trabajo, transistores, etc. (...)

La mayoría de los compradores acuden a "Los Invasores" atraídos por la gran cantidad de productos que se ofertan y porque los precios suelen ser más baratos de los que poseen las tiendas, aparte del ambiente tan pintoresco que presentan los puestos con sus ruidos y el bullicio de la gente que va y viene.

Jiménez Ortiz, Pedro Francisco: Coordinador
Iº Congreso Joven de Hª de C.L.M.
Comunicaciones y ponencias. Actas 7.

4. ¿Crees que puede existir alguna relación entre el tipo de mercado descrito en el texto y la compra en un gran centro comercial? Expón tu opinión mediante un pequeño comentario.

5. Posiblemente en tu localidad también se realiza este tipo de mercado. Procura averiguar aspectos del mismo visitándolo y elaborando una encuesta.

Puedes seguir este guión:

- Productos que se venden.
- Lugar de origen de los comerciantes.
- Lugar de origen de los compradores.
- Diferencias de los productos comparándolos con otro comercio de tu barrio.
- Motivos por los que los compradores acuden al mercado.
- Motivos por los que los vendedores acuden al mercado.
- Frecuencia de asistencia.
- Historia del mercado.
- Historia del lugar en el que se realiza o realizó quizás en otro tiempo.
- Etc.



Mercado central. Indonesia.



Mercado indio. Perú.

6. TRABAJO EN EQUIPO

UN MERCADO MEDIEVAL EN CLASE



Observad este grabado de un mercado medieval. Localizad textos que describan como se desarrollaban este tipo de mercado y realizad en clase una escenificación intentando conseguir la ambientación propia de aquella época:

- vestidos
- puestos de ventas
- productos
- conversaciones: vocabulario, expresiones....
- música
- medios de transporte.
- Etc.

7. Busca en tu biblioteca de aula información sobre el origen de las Ferias en la Edad Media y completa este cuadro.

LUGAR DE REALIZACION	CAUSAS DE SU ORIGEN	PRODUCTOS	GENTES QUE ACUDEN	OTROS DATOS

V NO EN TODOS LOS SITIOS ENCONTRAMOS LO QUE NECESITAMOS

1. a) ¿Has tenido que desplazarte alguna vez de tu localidad para comprar algún producto que necesitabas?

- b) Si tú no te has desplazado ¿Crees que los productos que consumes se han elaborado todos en tu localidad?

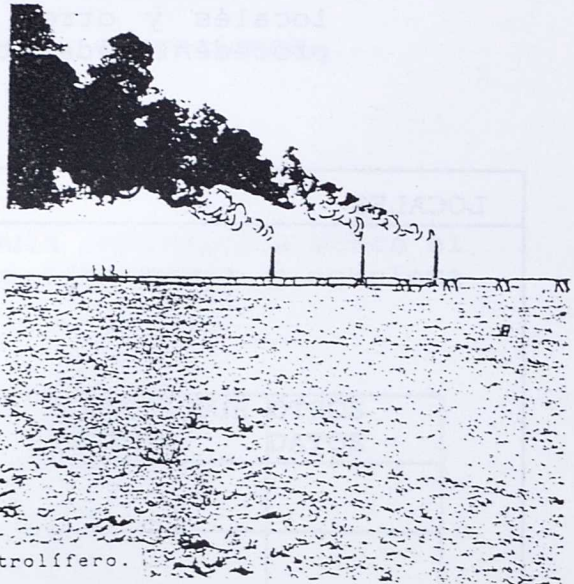
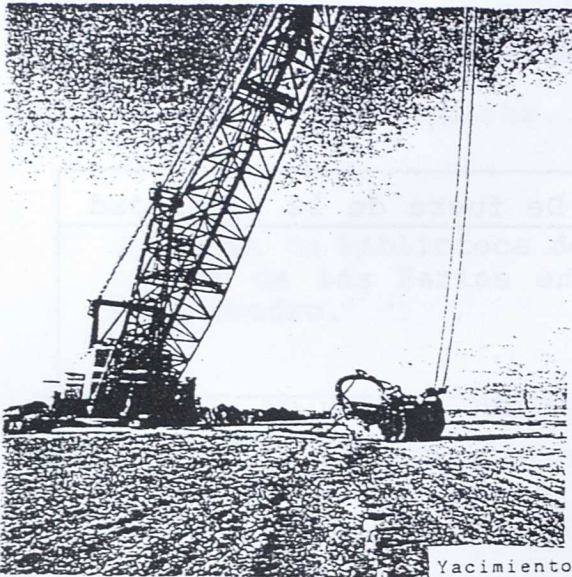
- c) Escribe varios ejemplos de productos que sean locales y otros que lleguen a tu localidad procedentes de otros lugares.

LOCALES	De fuera de la localidad

La expansión de los pueblos a lugares distintos al de su origen, movidos quizás por su espíritu aventurero o por la necesidad de nuevos espacios, les hizo descubrir bienes distintos a los suyos que poco a poco incorporaron a su vida hasta el punto de llegar a considerarlo imprescindible.

En algunas épocas, por invasión, guerras, y en otras por relaciones amistosas entre los pueblos, fue como se inició un ir y venir de productos y culturas que continúan hasta nuestros días, estableciéndose actualmente un mercado mundial del que ya difícilmente podemos volver atrás.

El sílex y los metales al principio, las sedas y productos exóticos del Oriente después, hasta llegar hoy día al producto dominante, el petróleo, ha sido un proceso de evolución del comercio en búsqueda siempre de los productos que en cada época se necesitaban por la dependencia que en los pueblos se ha ido creando.



Yacimiento petrolífero.

2. a) Haz una relación de productos que utilizas en tu casa y que tus padres o abuelos no utilizaron por no conocerlos.

b) Extrae del texto de "Viaje a la Alcarria" (Pág. 27) el nombre de algunos productos que había en la tienda y que tu desconoces totalmente. Infórmate sobre ellos.

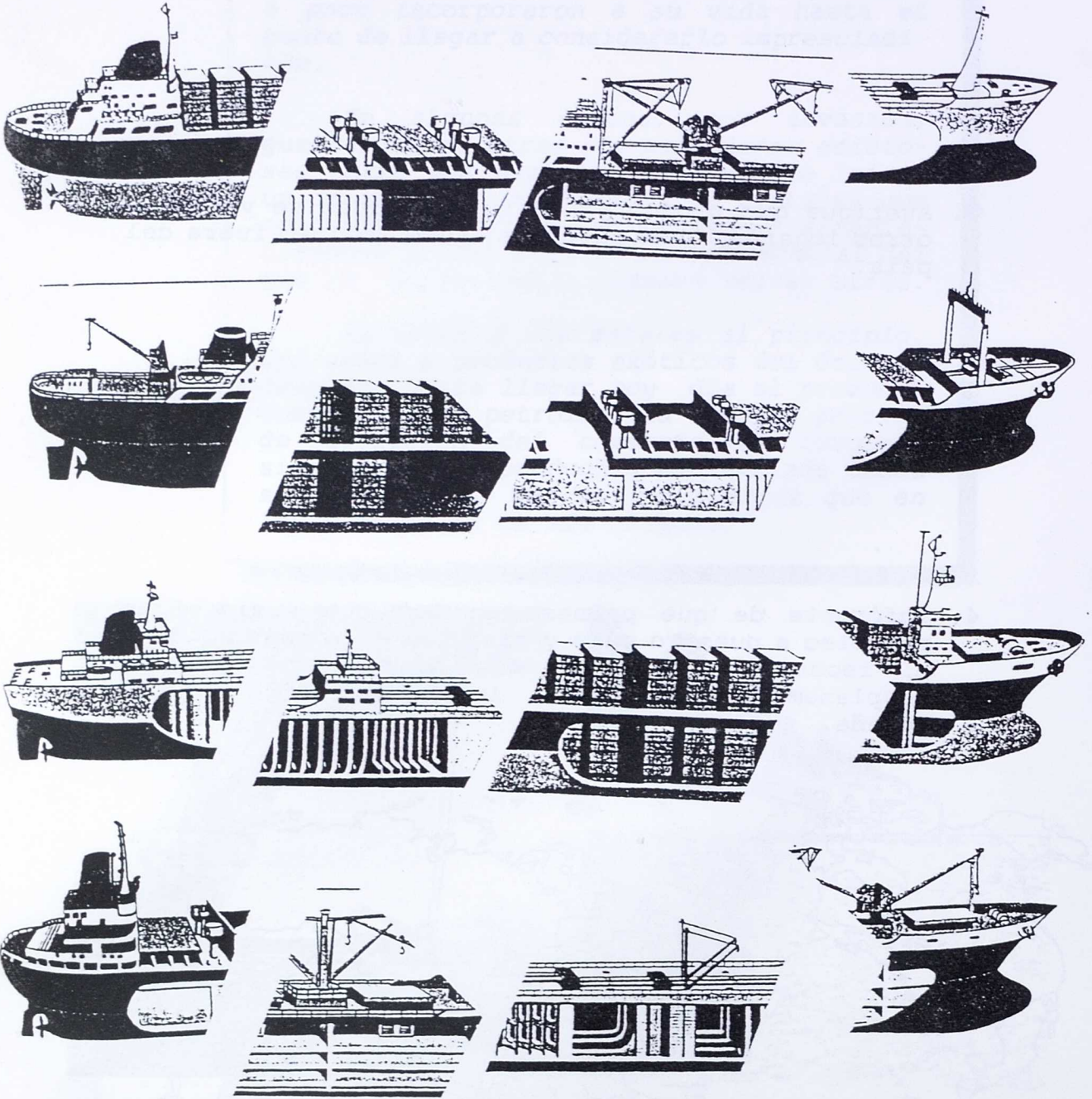
3. Averigua que productos de tu localidad se venden a otros lugares tanto cercanos, como incluso fuera del país.

4. Infórmate de qué países son los que suministran petróleo a nuestro país y traza en este mapa mundial el recorrido que creas más conveniente para su desplazamiento desde el lugar de origen hasta España.



5. Estas piezas corresponden a varios tipos de transportadores: PETROLERO GRANERO- REFRIGERADOR Y CONTENEDOR.

Recompón con ellas cada uno de estos transportes.

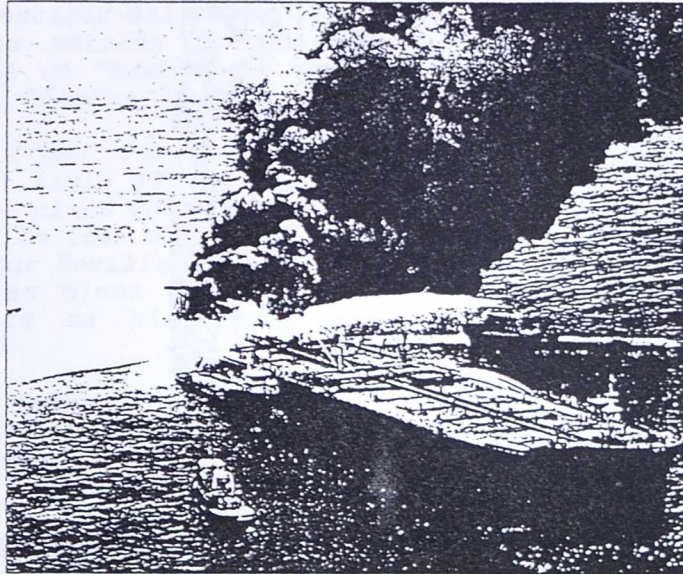


6. Lee atentamente este artículo de prensa sobre los riesgos de los petroleros y los problemas del petróleo y escribe un comentario en el que manifiestes tu opinión al respecto.

Tres días de fuego y explosiones terminaron el domingo 14 de abril con el petrolero *Haven* en el fondo del mar frente a Génova. Este nuevo accidente vuelve a la actualidad la falta de seguridad de los

enormes buques tanque que surcan los mares constantemente para abastecer de energía al mundo desarrollado. El petróleo está también en el origen de la catástrofe que vive Kuwait, donde 500

pozos continúan ardiendo y poniendo a prueba las técnicas convencionales para apagarlos. Científicos e inventores buscan nuevos e imaginativos métodos para hacer frente a esta insólita situación.



Varios remolcadores intentan extinguir un incendio en un petrolero en mar abierto.

Los riesgos de los petroleros

El factor humano se encuentra en el fondo de la mayor parte de los accidentes

ALICIA RIVERA

La tripulación del buque petrolero *Haven* realizaba al mediodía del pasado 11 de abril, frente a la costa de Génova, las operaciones, indispensables para navegar, de reequilibrio de la carga en los tanques cuando alguna chispa en uno de los equipos de bombeo del crudo provocó una explosión, seguida del incendio del buque. Esta es una de las hipótesis que se manejan para explicar el origen del accidente. El petrolero, construido en Cádiz y con bandera chipriota, había descargado 30.000 toneladas de crudo pocos días antes en Génova y se preparaba para ir a Sicilia a descargar el resto.

Cuando el barco se fue al fondo, el capitán y dos tripulantes desaparecieron, y existía el riesgo de marea negra por las 110.000 toneladas de crudo que contenían los tanques (reconocimientos posteriores parecen indicar que el petróleo se consumió en las 60 horas de incendio o se solidificó en los tanques). En la superficie quedaron tres cadáveres más, 30 heridos graves y 15.000 toneladas de crudo.

A la espera del informe definitivo que explique lo que pasó en el *Haven* —las causas de esa explosión en un buque anciano, haciendo operaciones habituales, de día, con buenas condiciones meteorológicas y sin registrarse choque alguno—, todo parece indicar que este suceso no alterará las estadísticas navales. Más del 70% de los accidentes en los petroleros se produce durante operacio-

nes rutinarias de carga, descarga o de toma de combustible, según datos de la Federación Internacional de Propietarios de Petroleros para la Contaminación. Lo que sucede es que las operaciones rutinarias en esta actividad se hacen con miles de toneladas de hidrocarburos que desprenden gases inflamables y someten a los barcos y a los equipos a enormes presiones y esfuerzos.

Los modernos sistemas de navegación y situación por satélite, las operaciones robotizadas, los ordenadores de a bordo que regulan las maniobras o los radares y sensores que controlan la carga han automatizado las operaciones hasta el punto de que una tripulación de menos de 20 personas lleva un petrolero moderno de 150.000 toneladas, y han aumentado las medidas de seguridad de estos enormes buques. En su construcción se han impuesto los tanques de lastre de agua segregados, en los que no se mete petróleo, y está en debate la conveniencia de la estructura de doble casco y doble fondo.

Doble capitán

Las mejoras técnicas en los petroleros pueden chocar contra los intereses de quienes los explotan, pero las estadísticas acusan de los problemas, sobre todo, a las medidas de prevención, ignoradas por armadores que contratan tripulaciones poco cualificadas, a reparaciones apresuradas, inspecciones desobedecidas o maniobras fraudulentas de

vertido de aguas contaminadas, porque el factor humano es demasadamente responsable de los desastres.

El diario británico *Financial Times* se preguntaba, en la polémica sobre la conveniencia de reformas estructurales en los petroleros, si no sería más necesario imponer el doble capitán que el doble casco.

Un petrolero, ya sea de crudo o de productos refinados, es un casco dividido por dos mamparos longitudinales y varios transversales que forman los tanques de carga, estancos y cerrados herméticamente, estructura indispensable para la estabilidad del buque. El edificio, en la parte trasera, alberga los camarotes, el puente y las dependencias operacionales; debajo van las salas de máquinas, los depósitos de combustible y las cámaras de bombas. Una red intrincada de tuberías para el crudo, el agua de lastre y los gases inertes que hermetizan los tanques recorre todo el buque.

A diferencia de los mercantes convencionales, que navegan siempre cargados, los petroleros solo llevan tanques llenos de crudo cuando hacen el viaje desde los países productores (el golfo Pérsico, la costa nigeriana en África y el golfo de México) hasta los consumidores.

En el travesía contrario, el barco va vacío y tiene que llenar sus tripas de agua para alcanzar el peso necesario y poder navegar.

Passa a la página 2

INFORMÁTICA

Sistemas abiertos. A pesar del interés de fabricantes y usuarios de informática por los sistemas abiertos, que permiten trabajar en común a ordenadores de distintos fabricantes, la polémica planteada en torno al Unix, el sistema abierto más extendido, está continuando cada vez más al usuario final, que pide que se aclare la situación. La existencia de dos organizaciones internacionales, cada una apostando por una versión del sistema y enfrentadas en una guerra de especificaciones técnicas, dificulta la solución.

Página 6



Los hermanos Polo salen hacia la India.

"La ciudad de Cantón es grande y noble. Es el pueblo en donde vienen a parar las naves de la India, descargando tesoros de piedras finas y perlas muy gordas y del mejor Oriente (1).

Es el pueblo de expansión de toda una inmensa región y un mercado de piedras preciosas maravilloso. Habéis de saber que este es uno de los puestos mejores del mundo.

Y el Gran Khan recibe de esta ciudad un tributo enorme porque cada nave que llega a la India paga sobre todas las mercancías el diez por ciento. De modo que para el Gran Khan esta ciudad es un tesoro.

Cerca de Cantón hay una ciudad donde hacen los platos de porcelana más bellos que verse puedan. En ninguna parte se hacen iguales a éstos y de ahí se desparraman por el mundo entero, y además no son muy caros.

Osorio Jose M^a. Viaje de Marco Polo. Editorial EVEREST.

(1) Brillo especial de las perlas.

El descubrimiento de América ofreció oportunidades a los puertos que se escalonaban desde el Estrecho de Gibraltar al Cabo Norte. Eran varias las causas que acompañaban a los grandes descubrimientos, alguna de las cuales eran netamente comerciales: la búsqueda de una ruta nueva hacia las especias, el escapar del control turco, etc. La falta de metales preciosos nos lleva a hablar de un "hambre de oro" tan imperiosa como el "hambre de especias".

Estos dos fines fueron alcanzados cuando comenzó el siglo XVI: las especias costaban en Lisboa cinco veces menos que en Venecia. A partir de 1545 el oro de América afluyó a España por Sevilla una vez puesta en exploración las minas del Perú y las llegadas de plata se hicieron aún más importantes.

En España y Portugal el comercio era controlado estrechamente por el Estado.

ENCICLOPEDIA LAROUSSE (reelaborado)
Edad Moderna



7. ¿Cuál de los dos textos anteriores, crees que es antes en el tiempo? ¿Por qué?

8. Averigua qué especies eran a las que se hace referencia en el texto de Marco Polo y di si actualmente siguen siendo comercializadas internacionalmente, o si su cultivo se ha extendido a otros países además del que son originarias.

9. ¿Qué entiendes por "hambre de especies" y "hambre de oro" expresiones utilizadas en el segundo texto?

10. TRABAJO EN EQUIPO

- a) Haced una exposición de las ideas aportadas en la actividad anterior argumentando cada uno su opinión. Escribid algunas de esas opiniones.

- b) Estableced un debate sobre los argumentos aportados y anotad algunas conclusiones.

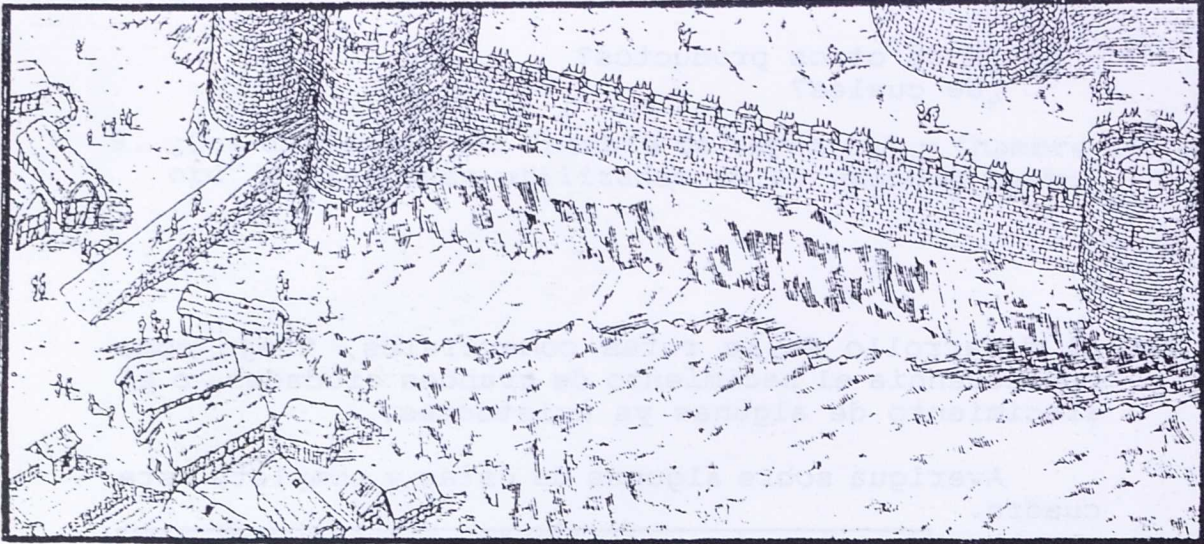
- c) ¿Creéis que hoy podríamos hablar de "hambre de petróleo"? ¿Por qué?

d) ¿Y de otros productos?
¿De cuales?

11. El desarrollo de la rutas comerciales, trajo como consecuencia el nacimiento de grandes ciudades, o el crecimiento de algunas ya existentes.

Averigua sobre algunas de estas y completa este cuadro.

	FECHAS DEL APOGEO	CAUSAS DE SU FLORECIMIENTO	MOTIVOS DE SU DECAIMIENTO
VENECIA			
SEVILLA			
BRUJAS			
LISBOA			
<u>OTRAS</u>			



".... En ocasiones el crecimiento de un núcleo de población viene dado por el incremento de los intercambios. El excedente de producción agraria necesitaba ser comercializado en el mercado local, que aumentó en dimensiones e importancia. Los mercaderes y buhoneros ambulantes, se instalaban a la sombra de un castillo o de un monasterio donde se sentían más seguros para llevar a cabo sus actividades. Con el tiempo las tiendas de los mercaderes se convirtieron en un asentamiento fijo mientras que los excedentes de población campesina acudían allí a trabajar como artesanos; el arrabal de casas surgido junto al castillo o monasterio se le llamó burgo y sus habitantes, burgueses, se dedicaron en su mayoría a la artesanía y el comercio".

Hª de las Civilizaciones y del Arte
1ª de B.U.P (Pág 99) Ed. ALHAMBRA.

12. a) El término "buhonero" actualmente se suele utilizar en raras ocasiones. Averigua su significado.
- b) Piensa en las actividades comerciales en las que tu hayas podido participar y di cuales de ellas podrían tener relación con el concepto "buhonería".



Ejidos de la Feria. Albacete.

"Durante la época medieval, y por un largo período de tiempo la actual provincia de Albacete era una verdadera tierra de fronteras. El flujo de mercaderes musulmanes o cristianos que la atravesaban fue intenso y aunque su economía era netamente agroganadera no cabe duda de que el comercio incidió sobre ella positivamente ya que por un lado, favorecía el intercambio con los mercaderes de productos autóctonos, y por otro fomentaban la aparición de comerciantes albaceteños. Además no debe olvidarse que este flujo comercial proveía también de recursos al erario público ya que en algunas villas existían puestos fronterizos en los que recaudaban impuestos, tanto por el paso de mercancías como por el de ganado, incluso por el de personas. Alcalá del Júcar, Chinchilla, Hellín, etc. poseían puestos de este tipo, claros precedentes de las actuales aduanas.

El crecimiento de las ciudades medievales como consecuencia del desarrollo del comercio tiene un exponente claro en las tierras albaceteñas, su propia capital, Albacete, había sido un poblado de pastores y agricultores desde su creación. La concesión por Isabel la Católica en 1476 del privilegio de ser mercado franco aceleró su crecimiento demográfico y su pujanza económica gracias al desarrollo de la actividad mercantil. En los siglos siguientes, la autorización por Felipe V de una feria anual acrecentaría la centralización comercial del núcleo capitalino que se consideraría todavía más en el presente siglo".

13. Extracta del anterior texto los motivos por los que el comercio provocó el nacimiento de una ciudad - Albacete- en una provincia económicamente agroganadera.

14. Averigua si en tu localidad queda todavía algún resto de barrio, edificio, etc. de origen medieval.

Describe cómo es.

15. a) ¿Existe en tu localidad alguna lonja, mercado, comercio, etc. que aún se conserve por ser un edificio histórico de cierto valor arquitectónico? Nómbralos

b) Investiga su origen, estilo, valores resalta-
bles, etc. Para ello puedes valerte de:

- Testimonios orales: entrevistas, encuestas.
- " gráficos: fotografías, gráficos, planos,
dibujos, etc.
- " material: restos de construcciones....
- " documental: escritos de la época....

16. PLATERIAS - ZAPATEROS - BOTICARIOS - ZOCODOVER -
ALBARDEROS - TINTE - TRAPERIA - CALDEREROS, etc.

Estos son nombres de calles que permanecen en
algunas ciudades. ¿Por qué crees que recibieron
estos nombres?

VI LOS PRODUCTOS NO VIAJAN SOLOS

1. a) ¿Qué productos comerciales de uso corriente crees que necesitan de un transporte complicado hasta llegar a tu localidad?

b) ¿Cuáles son los que más kilómetros habrán viajado?

2. Completa este texto sobre el canal de Suez.

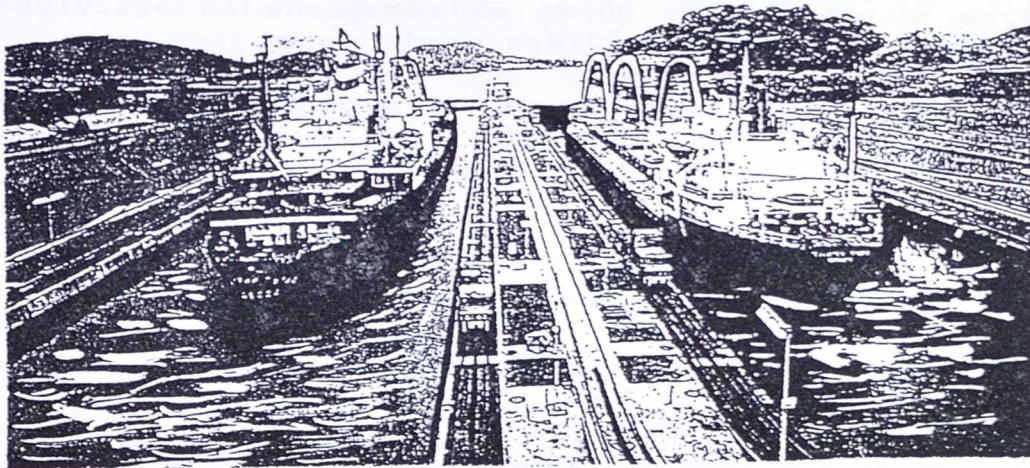
Construido a través de territorio _____ pone en comunicación el mar _____ con el mar _____. Tiene una longitud de _____ Km y se extiende entre la ciudad de _____ al norte y _____ al sur. Fue realizado desde _____ a 1869 bajo la dirección de _____. Fue inaugurado por la emperatriz _____ (17 noviembre 1869).

3. Imagina que un petrolero nos trae a España un suministro de petróleo desde Kuwait

a) Realiza en este mapa dos rutas:

- 1- Sin la existencia del canal de Suez.
- 2- Con la apertura de este canal.





4. Actualmente existen otros canales de gran importancia para las rutas comerciales. Infórmate y completa este texto:

"Como paso casi obligado entre el Atlántico y el _____ está el canal de _____ siendo uno de los puntos más importantes del tráfico mundial. Otro canal el _____ comunicará el _____ con el Mar del Norte."

5. a) Escribe junto al nombre de estos ríos navegables, utilizados por tanto como vía de transporte comercial, el continente en el que están y el nombre de algunos países, con algunas ciudades, que lo puedan utilizar normalmente.

RIO	CONTINENTE	PAIS	CIUDADES
VOLGA			
OHIO			
DON			
MISSISSIPPI			
NILO			
AMAZONAS			
DANUBIO			
ELBA			
RHIN			

- b) Localízalos en el mapamundi de la actividad del canal de Suez.
6. a) ¿Para cuales de estos productos crees que sería "muy conveniente" utilizar como medio de transporte el avión? Subraya los que elijas.

Flores - Carbón - Frutas frescas -
 Medicamentos - Tejidos - Petróleo -
 Cemento - Correspondencia.

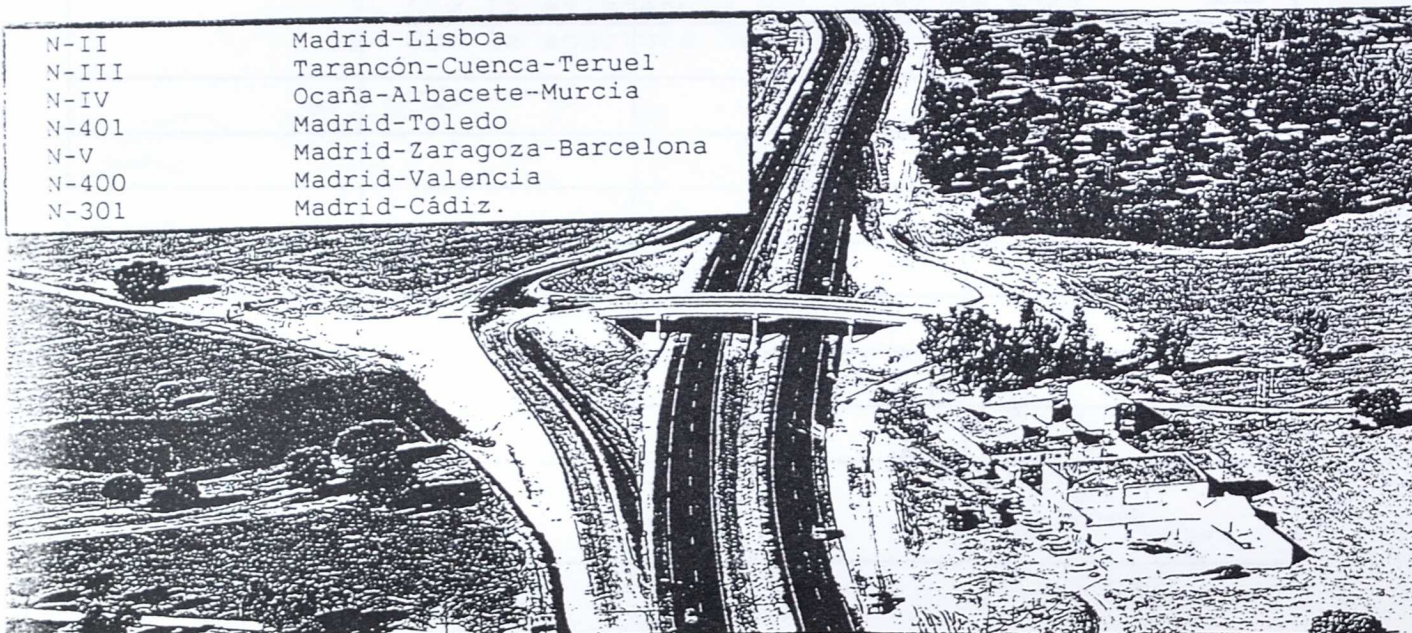
b) ¿Por qué has elegido esas?

c) ¿Qué beneficios supone la utilización del avión?

d) Averigua por qué el avión no es el medio de transporte más utilizado en la actividad comercial.

7. ASOCIA las carreteras nacionales que atraviesa Castilla-La-Mancha con su correspondiente grupo de ciudades por el que son conocidas:

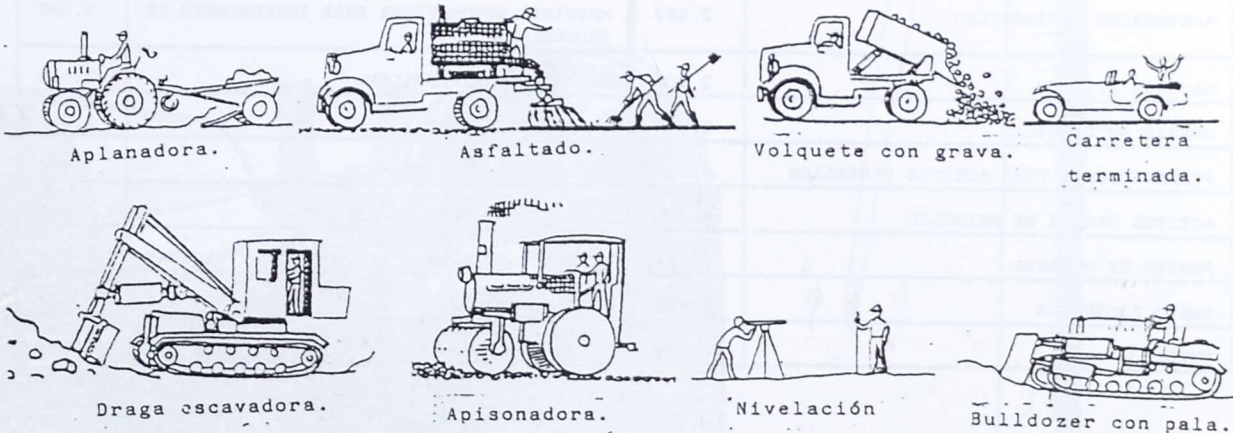
N-II	Madrid-Lisboa
N-III	Tarancón-Cuenca-Teruel
N-IV	Ocaña-Albacete-Murcia
N-401	Madrid-Toledo
N-V	Madrid-Zaragoza-Barcelona
N-400	Madrid-Valencia
N-301	Madrid-Cádiz.



8. a) En la mayoría de estas carreteras se están realizando obras para transformarlas en auto-vías. Averigua que diferencia existe entre AUTOVIA y CARRETERA.

b) Escribe los beneficios que esta transformación reportará al transporte de mercancías y personas por carretera.

c) Ordena estas actividades relacionadas con la construcción de una carretera.



VII EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

1. Investiga en productos que tengas en tu casa el lugar en donde han sido fabricados (visibles en las etiquetas, envoltorios, etc.).

Haz una clasificación separando los de fabricación nacional y los de fabricación extranjera.

PRODUCTO	NACIONAL	EXTRANJERO

2. Observa estas tablas:

Diez primeros productos importados
por Castilla-La Mancha 1989 (mill. de Pts.)

Diez primeros productos exportados
por Castilla-La Mancha 1989 (mill de Pts.)

PRODUCTO	VALOR	PRODUCTO	VALOR
COCHES DE TURISMO	17.004	CALZADO	9.160
VEHICULOS AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCIAS	14.946	POLIMEROS DE ETILENO	5.860
TRACTORES	9.055	MUEBLES	5.013
REACTORES NUCLEARES	3.498	VINO Y MOSTO	4.897
ACCESORIOS AUTOMOVILES	2.699	MAQUINAS AUTOMATICAS PARA TRATAMIENTO DE INFORMACION	4.500
ALCOHOL ETILICO	2.687	POLIMEROS DE PROPILENO	3.696
CHASIS AUTOMOVILES	2.294	PARTES DE MOTORES	2.269
PREPARACIONES PARA ACEITES MINERALES	1.662	ACUMULADORES ELECTRICOS	1.765
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO	1.659	ACONDICIONADORES DE AIRE	1.666
PARTES DE MOTORES	1.291	DIVERSOS DERIVADOS DE PETROLEO Y RESINAS	1.658
RESTO PRODUCTOS	33.453	RESTO PRODUCTOS	26.484
TOTAL	90.252	TOTAL	66.973

VV.AA: Enciclopedia Económica de Castilla-La Mancha

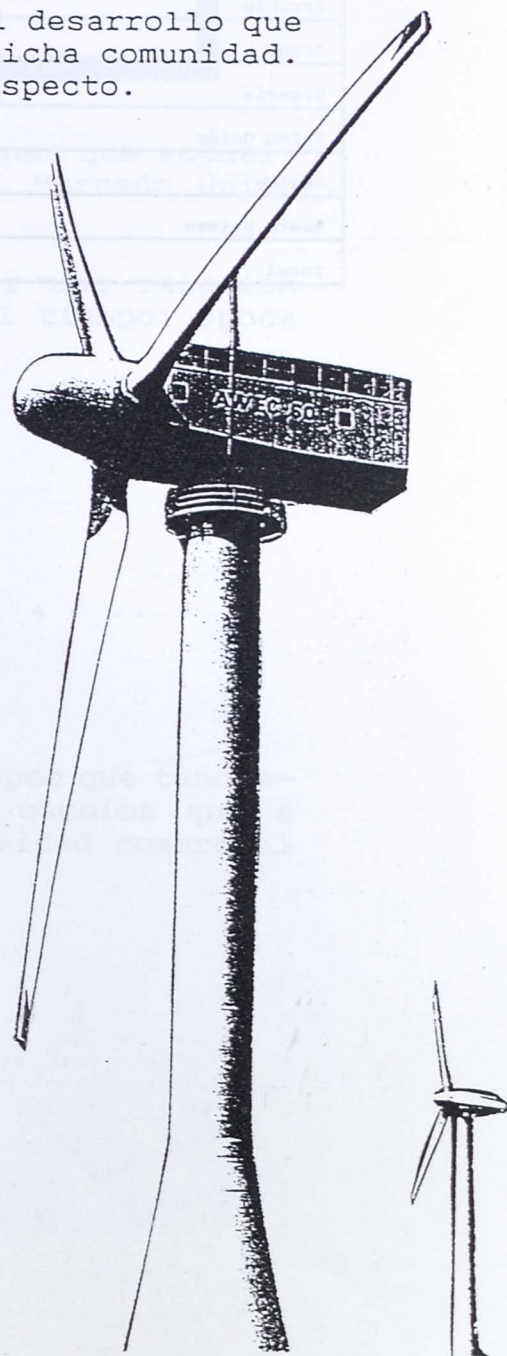
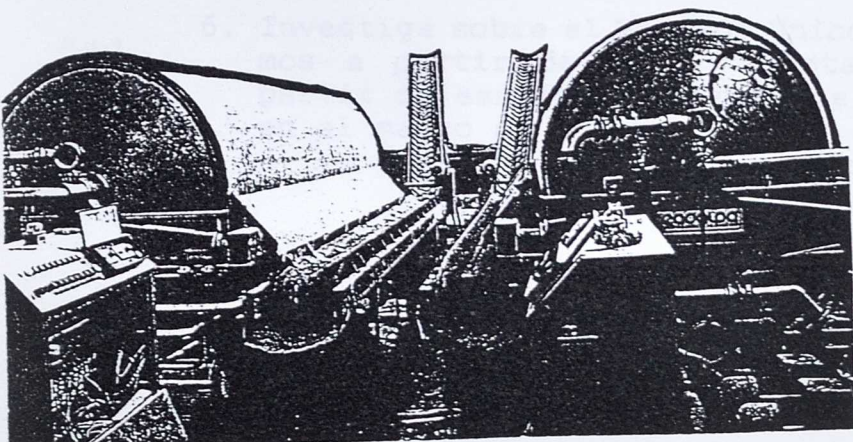
Compara los totales de los productos exportados e importados de Castilla-La Mancha.

- a) ¿Crees que la diferencia que existe favorece o perjudica a la economía de esta región?
¿Por qué?

- b) ¿Cómo catalogarías en general los productos que importa Castilla-La Mancha? (Subraya los que elijas)

Alimenticios - Tecnológicos - Materias primas - de Servicios - Textiles - Otros.

- c) Según los productos que importa esta comunidad, haz una reflexión sobre el desarrollo que se puede estar realizando en dicha comunidad. Escribe algún comentario al respecto.



3. a) Con estos datos elabora un diagrama de barras y coméntalo.

En color rojo importaciones de 1988.
En color azul importaciones de 1989.

Distribución de las importaciones en Castilla-La Mancha 10 principales países de origen 1988-1989 (mill. de pts.)			
PAISES	VALOR	PAISES	VALOR
Alemania R. F.	41.663	Alemania R. F.	53.837
Irak	12.560	Francia	8.560
Argelia	9.113	Italia	6.506
Líbia	8.468	Reino Unido	3.829
Unión Soviética	8.258	Países Bajos	2.522
Francia	7.938	Estados Unidos	2.452
Irán	7.357	Bélgica-Luxemburgo	2.026
Nigeria	6.664	Portugal	1.989
Reino Unido	5.422	Unión Soviética	1.739
México	4.140	Singapur	1.150
Resto países	19.310	Resto Países	5.639
Total	131.099	Total	90.252

4. Actualmente se habla y se escribe mucho del "mercado único europeo" y "libre comercio". ¿Qué crees que pueden significar estos dos conceptos?

"Roma logró la unidad de Europa hasta el Rin y el Danubio, el Norte de África y Oriente Medio. Uno de estos factores de esta unidad lo constituyó la unidad económica del mundo romano: desde la expansión de las formas de producción romanas y el establecimiento del libre comercio, hasta la construcción de una red de comunicaciones terrestre y marítimas.

Formación Humanística. 1º F.P.
ANAYA. Pág 63.

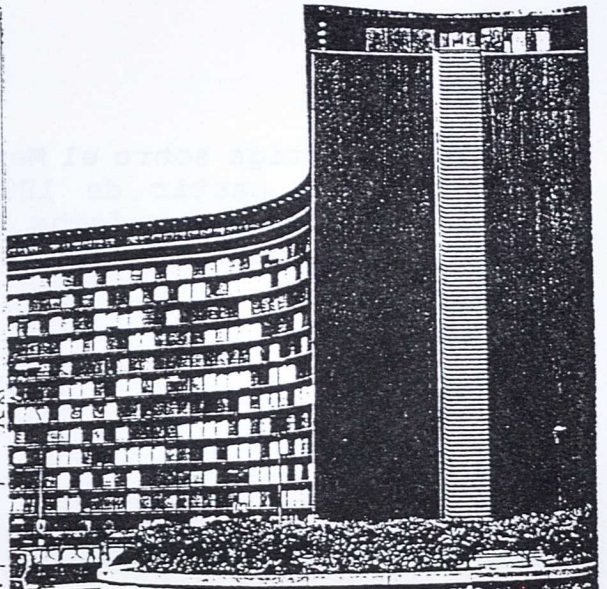
5. Compara este texto con las pretensiones que actualmente existe en Europa de crear el Mercado Único Europeo.

¿Crees que se puede establecer una relación entre dos épocas tan distantes en el tiempo: época romana-final del siglo XX.?

6. Investiga sobre el Mercado Único Europeo que tendremos a partir de 1992 y anota los cambios que a partir de esa fecha sufrirá la actividad comercial en el marco de Europa.

7. Relaciona los términos que aparecen en algunas actividades comerciales con su significado:

- | | |
|----------------------|--|
| a) ARANCEL | 1: Precio del transporte marítimo y aéreo. |
| b) BALANZA DE PAGOS | 2: Precio o cotización de mercado de un valor mobiliario, un bien o una moneda. |
| c) CAMBIO | 3: Registro de las transacciones económicas efectuadas por la compra y venta de bienes. |
| d) FLETE | 4: Impuestos a la entrada, salida o tránsito de mercancías. |
| e) STOCK | 5: Registro de todas las transacciones económicas efectuadas por un país con el resto del mundo. |
| f) BALANZA COMERCIAL | 6: Cantidades de mercancías o materias primas que las empresas mantienen almacenadas. |



"Veinte mil kilómetros de calzada romana y la paz reinante en el Mediterráneo aseguraban el intercambio y el comercio. Por otra parte, también Roma recibe productos de otros pueblos exteriores a sus fronteras: mármoles y marfil y esclavos negros de Etiopía; perlas y cobre de Africa Occidental; pieles, hierro y ámbar de la Europa Central; Pescados y esclavos desde la riberas del Mar Negro; incienso y lanas desde Asia Menor y Arabia; esencias, alfombras y esclavos desde Persia; seda en bruto o manufacturado de China; especies de India.

Roma ofrecía a cambio perfumes, cerámica, vino y productos metalúrgicos, pero la balanza de pagos en relación con Oriente fue siempre deficitaria.

VV.AA: Formación Humanística 1º F.P.
Pág 63 Ed. ANAYA

ACTIVIDADES

8. Tras la lectura de este texto, ¿Cuales crees que fueron las causas para que la "balanza de pagos" de Roma fuera siempre deficitaria?

9. ¿Qué opinas sobre que "el hombre haya sido también objeto de comercio"?



10. Consulta en algún libro de texto o enciclopedia sobre la sociedad y economía de Roma durante la época de esplendor del Imperio Romano, y anota las causas por las que el comercio de personas era una actividad normal.



Esclavos africanos trasladados al continente americano.

11. TRABAJO EN EQUIPO.

Estableced dos grupos en clase:

- Uno representará a los romanos que justifican y exigen la comercialización de esclavos.
- Otro representará a personas de cultura actual que defienden por tanto la libertad del hombre.

Cada grupo irá aportando argumentos que justifiquen su posición, y al final se emitirá un juicio con las conclusiones que hayan triunfado.

- Argumentos aportados por los romanos.

- Argumentos aportados por el grupo de la época actual.

- Juicio emitido.

12. ¿Te gustaría que actualmente se prohibiera la compra-venta de algunos productos?

Escribe sus nombres y explica por qué.

13. Recorta noticias de prensa en las que se comente cualquier aspecto referente a los productos a los que tu has hecho alusión, o de otros que tu no hayas nombrado.

14. a) Elabora un diagrama de barras con los datos de la siguiente tabla correspondiente a las exportaciones e importaciones de España entre los años 1978 y 1987.

Rojo: importaciones.

Azul: exportaciones.

Comercio exterior de mercancías

AÑOS	EXPORTACIONES (E)	IMPORTACIONES (I)	SALDO (E-I)
1978	1.001.599	1.431.538	
1979	1.221.237	1.704.007	
1980	1.493.187	2.450.652	
1981	1.888.422	2.970.435	
1982	2.260.000	3.473.000	
1983	2.838.601	4.576.470	
1984	3.778.071	4.628.991	
1985	4.104.143	5.073.239	
1986	3.800.225	4.890.767	
1987	4.195.624	6.029.838	

Fuente: D. G. de Aduanas.

- b) Completa en la tabla la 3ª columna correspondiente al saldo que resulta de restar las importaciones a las exportaciones.

- c) Observando la representación gráfica, y la columna de la tabla correspondiente al saldo, ¿cómo crees que ha sido la "balanza de pagos" de España a lo largo de estos años? Haz un breve comentario.

15. Con la ayuda de estas tablas sobre los países que son nuestros proveedores y países clientes, así como de los productos que importamos y productos que exportamos, haz un trabajo de investigación para completar el cuadro que aparece en blanco.

Consulta en la biblioteca de aula sobre la economía de los distintos países, que aparecen en cada tabla.

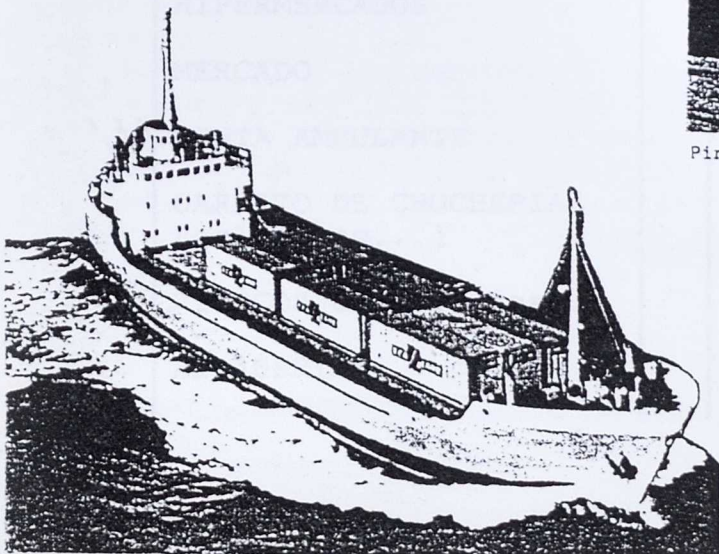
PAISES PROVEEDORES (IMPORTACIÓN)			PRODUCTOS IMPORTADOS		
PAISES	MILL. Pts.	%	PRODUCTOS	MILL. Pts.	%
1. Alemania R.F.	907.299	17.6	Productos del reino animal	242.109	4.01
2. Francia	773.993	14.1	Productos del reino vegetal	248.441	4.12
3. Italia	532.650	9.3	Grasas y aceites	23.936	0.39
4. Estados Unidos	499.075	8.8	Productos indust. alimenticios	200.043	3.32
5. Reino Unido	421.774	7.0	Productos minerales	1.084.090	17.98
6. Japón	270.245	4.5	Productos industrias químicas	539.859	8.95
7. Países Bajos	195.090	3.2	Materias plásticas y manufacturas	220.059	3.65
8. Bélgica	193.790	3.2	Pieles, cueros y manufacturas	98.154	1.63
9. México	176.973	2.4	Madera, corcho y manufacturas	77.132	1.28
10. U.R.S.S	109.114	1.8	Papel y sus aplicaciones	153.889	2.55
Otros países	1.886.835	31.3	Materias textiles y su manuf.	215.999	3.58
Total	6.029.838	100.0	Calzados, sombrerería, etc.	17.744	0.29
			Man. piedra, yeso, cerámica y vidrio	68.928	1.14
			Perlas, piedras y metales preciosos	26.513	0.43
			Metales comunes y manufacturas	402.554	6.68
			Maquinaria y material eléctrico	1.329.508	22.05
			Material de transporte	685.849	11.37
			Instrumentos de óptica, medida, etc.	307.535	5.10
			Armas y municiones	1.880	0.03
			Productos no expresados	61.516	1.02
			Objetos de arte, antigüedades	24.097	0.40
			Total	6.029.838	100.00

PAISES CLIENTES (EXPORTACIONES)			PRODUCTOS EXPORTADOS		
PAISES	MILL. Pts.	%	PRODUCTO	MILL. Pts.	%
1. Francia	786.869	19.0	Productos del reino animal	70.884	1.68
2. Alemania R.F.	503.380	12.1	Productos del reino vegetal	418.583	9.98
3. Reino Unido	389.029	9.7	Grasas y aceites	64.071	1.53
4. Italia	371.852	8.9	Productos indust. alimenticios	218.125	5.20
5. Estados Unidos	341.671	8.2	Productos minerales	319.892	7.62
6. Países Bajos	225.738	5.4	Productos industrias químicas	297.971	7.10
7. Portugal	689.893	4.5	Materias plásticas y manufacturas	186.290	4.44
8. Bélgica	126.476	3.0	Pieles, cueros y manufacturas	88.125	2.10
9. Suiza	75.145	1.8	Madera, corcho y manufacturas	43.983	1.05
10. Marruecos	55.769	1.3	Papel y sus aplicaciones	145.048	3.46
Otros países	1.120.812	26.1	Materias textiles y sus manuf.	196.232	4.68
Total	4.195.624	100.0	Calzado, sombrerería, etc.	140.586	3.35
			Man. piedra, yeso, cerámica y vidrio	114.546	2.73
			Perlas, piedras y metales preciosos	27.111	0.65
			Metales comunes y manuf.	419.700	10.00
			Maquinaria y material eléctrico	564.756	13.46
			Material de transporte	738.580	17.60
			Instrumentos de óptica, medida, etc.	37.926	0.90
			Armas y municiones	6.147	0.15
			Productos no expresados	80.146	1.91
			Objetos de arte, antigüedades	16.879	0.40
			Total	4.195.624	100.00

PAIS	NOS PROVEE DE:	NOS COMPRA:



Pirámides de cacahuets dispuestos para la exportación.



16. Como podrás observar en las tablas anteriores, la fuente de procedencia de esos datos es la Dirección General de Aduanas. Si quieres conocer su organización coloca bien estos términos en el siguiente texto mutilado.

- | | | |
|-----------------|--------------------|---------------------------|
| 1-Peritos | 4-muelle | 7-Personal administrativo |
| 2-negociado | 5-aduanas | 8-Ministerio de Hacienda |
| 3-Guardia Civil | 6-Director general | 9-Administración. |

"En España las _____ están dirigidas por una Dirección General de Aduanas dependientes del _____. El _____ está asistido por los jefes de _____ y de _____; constituyen el personal subalterno los inspectores de _____, vistas, _____ y _____; la vigilancia está a cabo de la _____.

VIII HAY GENTE QUE VIVE DEL COMERCIO



Calle comercial
Edad Media.

1. a) Anota todas las observaciones que seas capaz de observar a lo largo de un día laboral durante el que deberás dirigir tu atención a todo aquello que guarde relación con el comercio.

Al final del día rellena el cuadro resumen de todo lo observado.

	Nº	OBJETOS DE VENTA	OTRA OBSERVACION
TIENDAS PEQUEÑAS			
SUPERMERCADOS			
HIPERMERCADOS			
MERCADO			
VENTA AMBULANTE			
CARRITO DE CHUCHERIAS (golosinas...)			
KIOSCOS de revistas...			
HELADERIAS			

CAMIONES DE REPARTO (gasolina, muebles, bebida, ...)			
COCHES Y FURGONETAS DE REPARTO (pan, fruta, ...)			
MOTOS Y BICIS DE REPAR- TO (periódicos...)			
VIAJANTES Y REPRESENTAN- TES DE COMERCIO (Ca- non...)			
ALMACENES			
CAFETERIAS, BARES...			
BANCOS Y CAJAS DE AHO- RROS			
OTRAS OBSERVACIONES			

b) ¿Cuales son las que más abundan?

c) ¿A qué crees que será debido?

Conforme la economía evoluciona, el sector de la sociedad ocupado en los negocios, el comercio y la distribución, tiende a aumentar y a diferenciarse cada vez más de la agricultura y la industria. Este es un ejemplo de la progresiva especialización que poco a poco se observa en todas partes. El agricultor primitivo cultiva y permuta sus productos, llevándoles al mercado hasta el consumidor: se comercia pero no hay comerciante ni sector terciario.

En condiciones menos primitivas, el volumen de la producción es mayor, el agricultor se concentra cada vez más en ella y deja la tarea de vender a otro especialista. En la economía moderna la separación entre el productor y el consumidor ha llegado a ser tan grande, que entre ellos hay una serie de intermediarios y un complicado sistema de transportes y comunicaciones.

H³ de la Cultura. Geografía. La Tierra y sus habitantes.
Editorial TIMUN MAS. Barcelona.

2. Averigua en algún libro de CIENCIAS SOCIALES que grupos de población se incluyen en cada uno de los sectores de actividades.

SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO

3. a) Construye un diagrama circular con estos datos referentes a la población ocupada en España en los tres sectores:

Utiliza el dato del tanto por ciento.

ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA

	1960		1970		1980		1986		1987	
	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%
POBLACION OCUPADA	11.744.9	100.0	12.539.3	100.0	11.288.9	100.0	10.732.0	100.0	11.355.4	100.0
AGRICULTURA	4.855.8	41.3	3.662.3	29.2	2.104.0	18.6	1.707.1	15.9	1.718.2	15.1
INDUSTRIA Y CONSTRUCCION	2.974.4	25.3	3.583.1	28.6	3.089.1	27.4	2.620.9	24.4	2.746.2	24.2
SERVICIOS	797.0	6.8	1.042.0	8.3	1.019.7	9.0	821.7	7.7	925.1	8.1
	3.117.7	26.5	4.251.9	33.9	5.076.1	45.0	5.582.3	52.0	5.965.9	52.5

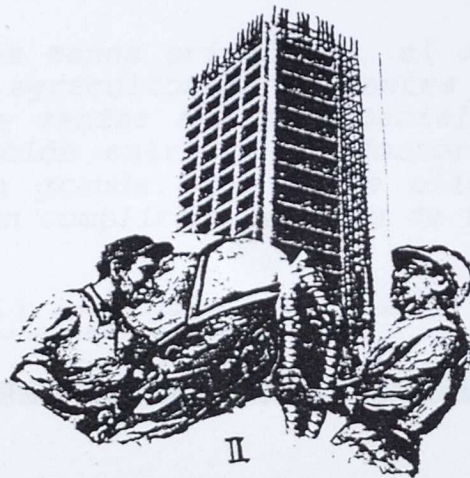
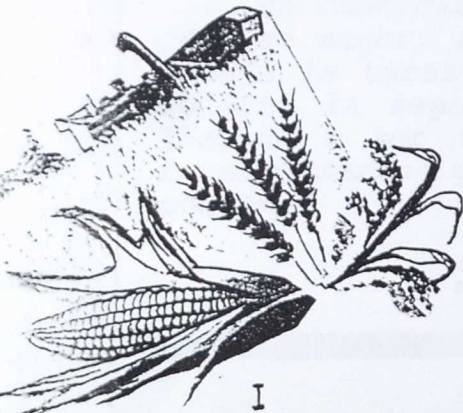
Fuente: INE

Sector I - Color amarillo
 " II - Color verde
 " III- Color azul

b) Observa el seguimiento de los sectores I y III. Compáralos.

¿Crees que puede influir uno sobre otro?
¿De qué manera?

c) Anota algunas opiniones de tus compañeros al respecto. (Causas, implicaciones, consecuencias, evolución, etc.)



d) Trasládate por un momento al año 2010. ¿Cómo imaginas que se encontrarán estos dos sectores de población?

e) Construye otro diagrama de sector teniendo en cuenta la evolución que tu piensas que es posible que siga la estructura de la población ocupada en dicho año.

f) Justifica la tendencia que marcas en el diagrama.

4. Consulta algún libro de economía, ciencias sociales... y localiza países donde el mayor porcentaje de población sea el dedicado al sector terciario. Escribe sus nombres.

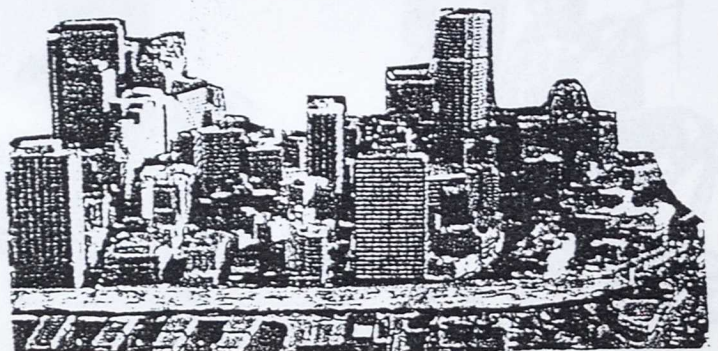
5. ¿Crees que los términos "país desarrollado" y "sector terciario" pueden guardar relación?

¿Por qué?

6. Actualmente se suele hacer una gran clasificación del mundo en países desarrollados y países subdesarrollados, llegando incluso a marcar una gran línea divisoria tomando como referencia los hemisferios de la Tierra - Norte y Sur -.

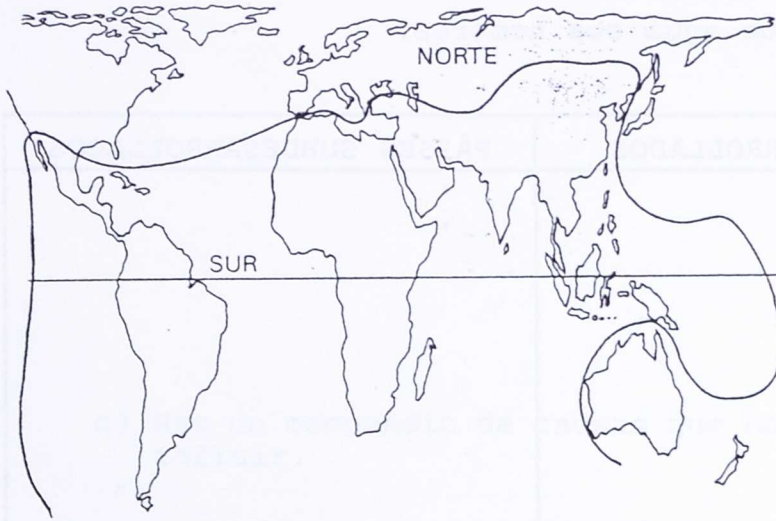
¿ Has leído u oído algo sobre esta gran división ?.

a) Resume lo que sepas.



b) Si no es así, infórmate consultando periódicos, revistas, enciclopedias, etc. y anota las observaciones que consideres importantes.

Ayúdate de este gráfico.



c) Colorea en este mapa las dos grandes zonas.

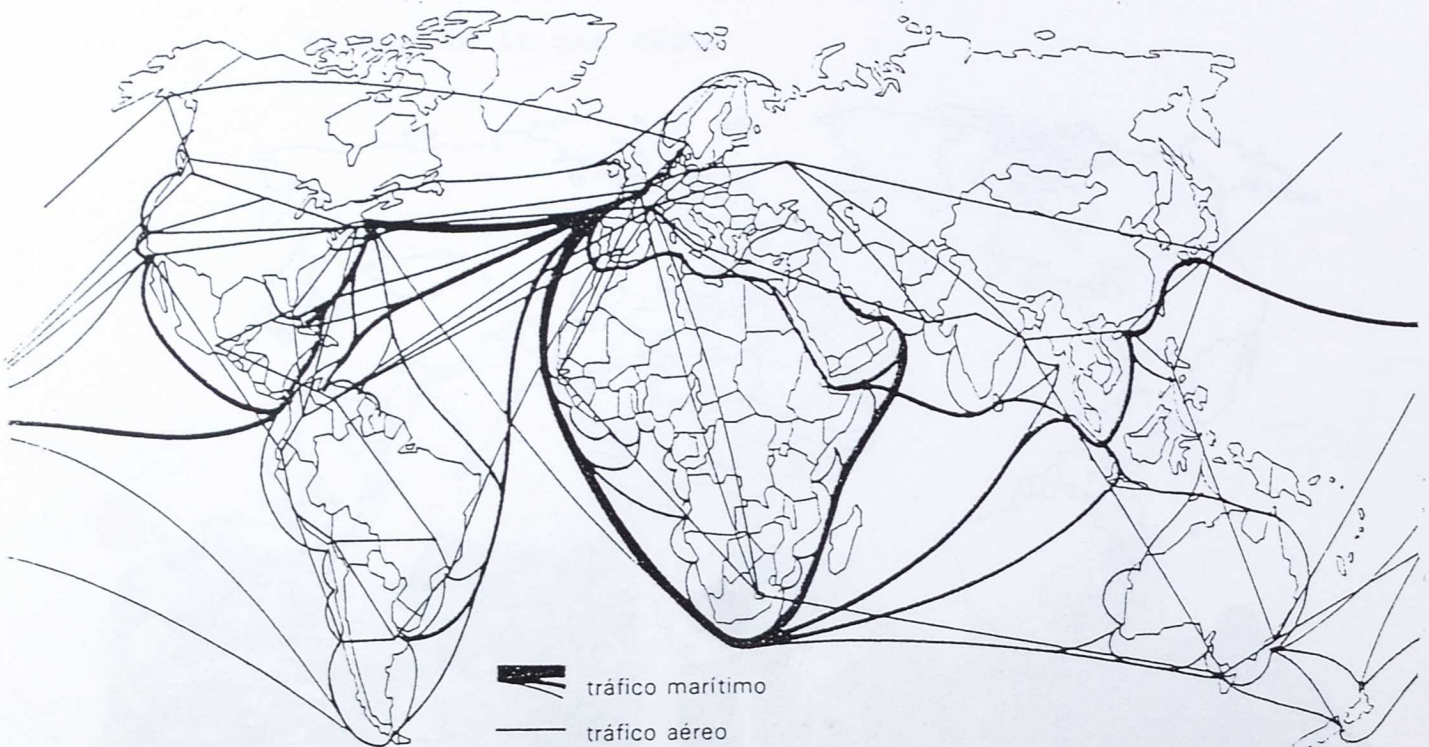


d) Localiza en el mapa anterior algunos de los países que destaquen tanto en el mundo desarrollado como en el subdesarrollado.

e) Escribe aquí sus nombres.

PAISES DESARROLLADOS	PAISES SUBDESARROLLADOS

7. a) Observa estos mapas en los que se concretan las grandes rutas comerciales.



b) ¿Crees que la actividad comercial y sus grandes rutas han podido influir en esta estructura del mundo?

c) Haz un compendio de causas que hayan podido influir.

d) Piensa en posibles soluciones que desde el punto de vista comercial pudieran favorecer un equilibrio Norte-Sur y anota tus sugerencias.

¿ Sabías que hay grupos sociales y organismos que SI se preocupan por las personas que les ha correspondido vivir en países del TERCER MUNDO ?

Piensa en ellos. Infórmate, e intenta aportar tu valiosa y deseada ayuda.

Los pobres de Perú combaten el cólera sin apenas medios

MANUEL MEDA VILA Lima
En pleno azote de la miseria, la Sanidad recibe siempre los golpes de mayor saña. Perú, con cólera o sin él, no es una excepción. Nunca en la historia del país, el sector sanitario había tenido un presupuesto tan bajo como el actual, apunta un periodista local que cifra el gasto por persona en 750 pesetas anuales. Nunca el salario (cuando se aplique la última subida, unas 6.000 pesetas mensuales para una enfermera) habían enano para los empleados de la Sanidad pública.



por el cólera es atendido en el hospital de Otamboto

Si de verdad quiere ayudar al Tercer Mundo...

Estas cosas no se consiguen en un momento. En INTERMÓN prestamos ayuda a las personas que necesitan ayuda para salir de la pobreza. Te ayudamos a encontrar el camino que necesitas para salir de la pobreza. Te ayudamos a encontrar el camino que necesitas para salir de la pobreza.

Colabora con Intermón
Llámanos al (93) 501 29 38

Avda de Libia, 15 - 28010 Barcelona
Blvd. Mombasa, Lisboa

Ayuda

SU ÚNICA ESPERANZA ES TU AYUDA. APADRÍNAME!

Un niño del Tercer Mundo continúa en la pobreza y el sufrimiento, desde su nacimiento hasta su vida adulta. Tu ayuda puede cambiar su destino. Con un pequeño aporte se consigue la alimentación adecuada para el niño. La esperanza de este niño es tu ayuda.

Si quieres recibir más información, ponte en contacto con nosotros.

No es un virus común. Perú con él, como en otros países, es un problema de salud pública. El cólera es una enfermedad que se transmite por el agua y el alimento contaminados. En el primer caso, el agua que se consume directamente. En el segundo, el agua que se utiliza para cocinar y preparar los alimentos.

AMIGOS de los Niños

Los niños en Zambia

colaboren urgentemente en la aplicación de estrategias comunes para controlar la epidemia, que en este país ha afectado a 5.944 personas. Añadido que el cólera se ha convertido en un grave problema en gran parte del continente africano y que es necesaria la colaboración de todos los países afectados para combatir la enfermedad. El primer ministro de Zambia,

Todo puede esperar menos un niño
...y los niños del mundo esperan tu respuesta. Ponte en Acción para suprimir el origen de su dolor.

Alámamos
(91) 4475211
(93) 2021142

Ayuda

NECESITAN NUESTRA AYUDA Y NUESTRA ACCION

Los niños no son responsables del mundo que los adultos les dejamos, pero son los que pagan un precio más alto por nuestros errores...

DEJATE AYUDAR POR UN NIÑO



APADRINA!

Ahora puedes ser padrino de un niño/a real... de un niño a PUEDES salvar su vida y preparar su futuro con un estribo. Pero él puede darte a ti mucho más que el dinero que tú le das. Haz la prueba. Ponte en contacto con nosotros.



¡HAGASE SOCIO!



Te necesito

Unicef

Está muerto de miedo. De momento.

ASOCIACION UNICEF - ESPAÑA
Solicite información:
Apartado de Correos 12.021
28080 MADRID

DESEO RECIBIR MAS INFORMACION. 38

NOMBRE: _____

DIRECCION: _____

C.P./CIUDAD: _____

Ayuda en Acción
Escarcelo, 13. Tel. (91) 447 52 11
28010 Madrid
Tremosa de Gracia, 6. Tel. (93) 202 11 42
08027 Barcelona

DESEO RECIBIR MAS:

NOMBRE: _____

DIRECCION: _____

C.P./CIUDAD: _____

Manos Unidas CAMPANA CONTRA EL HAMBRE

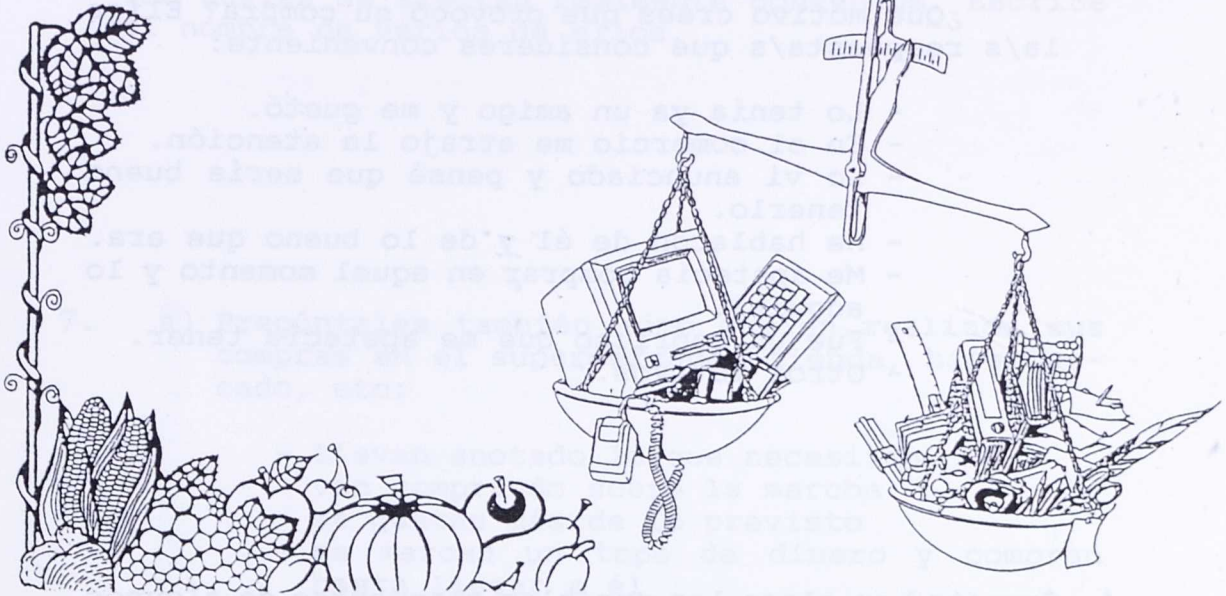
Infórmate de la situación actual del Tercer Mundo. Haz que se conozcan los causas de esta realidad. Cooperar con tu trabajo, tu tiempo, tu dinero.

COMPARTIR ES HACER JUSTICIA



Manos Unidas CAMPANA CONTRA EL HAMBRE

IX NO TODO LO QUE COMPRAMOS LO NECESITAMOS



1. Escribe el nombre de todas las cosas que poseas y de las que serías capaz de desprenderte, aunque lo hayas comprado o adquirido últimamente.

2. Observa a tu alrededor en tu cartera, aula, casa y haz una relación de objetos que hayas comprado, o se haya comprado en tu casa, y que consideres que se podría clasificar en:

NECESARIOS	SUPERFLUOS

3. Elige uno de los que has considerado superfluo:

¿Qué motivo crees que provocó su compra? Elige la/s respuesta/s que consideres conveniente:

- Lo tenía ya un amigo y me gustó.
- En el comercio me atrajo la atención.
- Lo vi anunciado y pensé que sería bueno tenerlo.
- Me hablaron de él y de lo bueno que era.
- Me apetecía comprar en aquel momento y lo adquirí.
- Fue un capricho que me apetecía tener.
- Otros motivos.

4. Comentad en clase las posibles respuestas de algunos compañeros.

5. Recuerda anuncios de T.V., radio, prensa, etc y escribe los diez primeros que te vengan a la memoria.

6. Pregunta a tus padres sobre productos que hayan comprado por conocerlos gracias a los anuncios y de los cuales se sientan realmente contentos. Escribe el nombre de varios de ellos.

7. a) Pregúntales también cómo suelen realizar sus compras en el supermercado, tienda, hipermercado, etc:

- llevan anotado lo que necesitan
- van comprando sobre la marcha
- se gastan más de lo previsto
- se marcan un tope de dinero y compran hasta llegar a él
- otros.

- b) Escribe los motivos por los que prefieren hacerlo de la manera que te hayan indicado.

8. TRABAJO EN EQUIPO

Elaborad una encuesta para averiguar en que medida las personas compramos dejándonos influir por la información que recibimos a través de:

- radio
- T.V.
- prensa
- comercio por correo
- etc.

X VENDER YA NO ES LO QUE ERA

La incidencia de nuevos productos y la evolución de los hábitos, no solo de compra y de consumo, sino de vida del consumidor ha llevado a considerar a éste la necesidad de un bien muypreciado: el tiempo.

Conocedores de esta situación, la distribución comercial le pone medios a su alcance para conseguirlo: la venta en régimen de libre servicio (autoservicio).

La acción vendedora ya no corre prácticamente por parte de un vendedor sino que es el producto el que se vende solo, pero la acción vendedora se puede potenciar por distintos condicionamientos que están en manos del comerciante como puede ser la colocación de muebles, los carteles, la iluminación, etc.(.....).

(.....) Los compradores deciden sus compras partiendo de la base visual, se compra lo que se ve.

Fermin Campin
Revista Comercio e Industria
nº 1. Albacete

1. TRABAJO EN EQUIPO.

- a) Observad un supermercado o tienda y tomad nota de como están distribuidos los productos para realizar aquí un plano aproximado del lugar y forma en que se colocan las estanterías, vitrinas, etc. con los diferentes tipos de productos: droguería, frutería, bricolage, etc.

Dibujo:

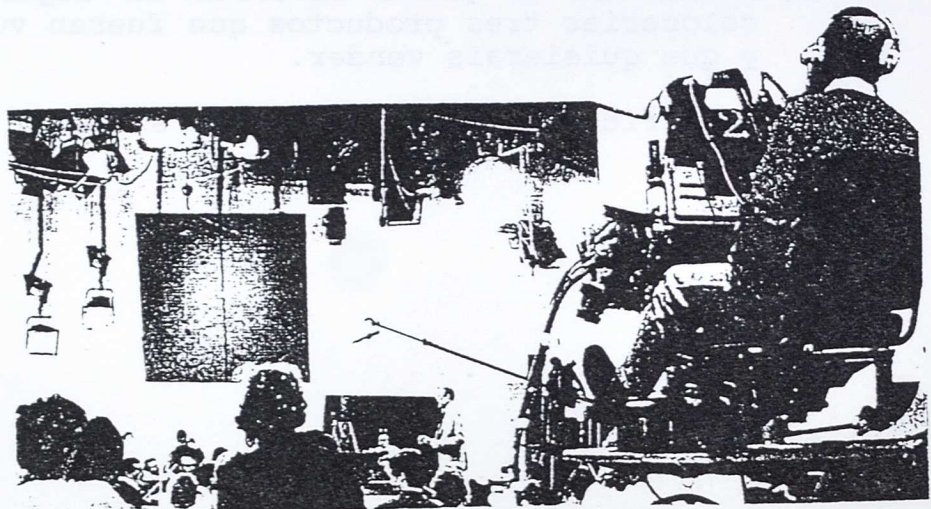
- b) Marcad en el plano anterior el lugar donde colocarías tres productos que fueran vuestros y que quisierais vender.

Justificad la elección de ese sitio.

c) Diseñad varios carteles para apoyar su promoción y venta.

Dibuja aquí los bocetos.

d) Idead y fingid el rodaje de un anuncio para T.V. y radio. Escribid el guión.



2. Comparad con este material comercial de los anuncios
dadas anteriormente con este rating de marcas más
antes.

e) Haced una relación de frases con las que
comunicáis al consumidor las "maravillas" de
vuestro producto.

- 1. ¿Qué frases utilizáis para describir el producto?
- 2. ¿Qué frases utilizáis para describir la marca?
- 3. ¿Qué frases utilizáis para describir el precio?
- 4. ¿Qué frases utilizáis para describir la calidad?
- 5. ¿Qué frases utilizáis para describir el servicio al cliente?
- 6. ¿Qué frases utilizáis para describir el lugar de venta?
- 7. ¿Qué frases utilizáis para describir el momento de compra?
- 8. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del consumidor?
- 9. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo de la marca?
- 10. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del precio?
- 11. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo de la calidad?
- 12. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del servicio al cliente?
- 13. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del lugar de venta?
- 14. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del momento de compra?
- 15. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del consumidor?
- 16. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo de la marca?
- 17. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del precio?
- 18. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo de la calidad?
- 19. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del servicio al cliente?
- 20. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del lugar de venta?
- 21. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del momento de compra?
- 22. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del consumidor?
- 23. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la marca?
- 24. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del precio?
- 25. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la calidad?
- 26. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del servicio al cliente?
- 27. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del lugar de venta?
- 28. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del momento de compra?
- 29. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del consumidor?
- 30. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la marca?
- 31. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del precio?
- 32. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la calidad?
- 33. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del servicio al cliente?
- 34. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del lugar de venta?
- 35. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del momento de compra?
- 36. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del consumidor?
- 37. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la marca?
- 38. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del precio?
- 39. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la calidad?
- 40. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del servicio al cliente?
- 41. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del lugar de venta?
- 42. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del momento de compra?
- 43. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del consumidor?
- 44. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la marca?
- 45. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del precio?
- 46. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo de la calidad?
- 47. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del servicio al cliente?
- 48. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del lugar de venta?
- 49. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del momento de compra?
- 50. ¿Qué frases utilizáis para describir el estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del estado de ánimo del consumidor?

3. Haced un comentario comparando estas dos situaciones
entonces, la del rating y la del "boom" publicitario
que actualizáis en las marcas los consumidores.

f) ¿Consideráis importantes que los productos que
ofrecéis sean o no de muy buena calidad para
anunciarlos? ¿Por qué?

2. Comparad todo este montaje comercial de las actividades anteriores con este refrán de muchos años atrás.

"El buen paño en el arca se vende".

¿Creéis que los productos y comerciantes pueden guiarse hoy por este refrán? Justificad vuestra respuesta.

3. Haced un comentario comparando estas dos situaciones extremas, la del refrán y la del "boom" publicitario que actualmente sufrimos los consumidores.

INDICE:

- PARA VIVIR NECESITAMOS COSAS.....	5
- NO SIEMPRE EL COMERCIO HA SIDO ASI.....	9
- EL DINERO FACILITA EL COMERCIO.....	13
- COMPRAMOS LAS COSAS EN LUGARES DETERMINADOS.....	26
- NO EN TODOS LOS SITIOS ENCONTRAMOS LO QUE NECESITAMOS.....	31
- LOS PRODUCTOS NO VIAJAN SOLOS	44
- EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.....	48
- HAY GENTE QUE VIVE DEL COMERCIO.....	61
- NO TODO LO QUE COMPRAMOS LO NECESITAMOS.....	71
- VENDER YA NO ES LO QUE ERA.....	74



MINISTERIO DE EDUCACION Y CIENCIA
Subdirección General de Formación del Profesorado