

¿Qué hay detrás del precio de un plátano?

OBJETIVOS

- Reflexionar sobre las dinámicas de intercambio comercial
- Concienciar sobre lo injusto del proceso comercial
- Valorar la importancia del Comercio Justo
- Analizar las consecuencias de la dinámica comercial en los diferentes colectivos

NIVEL

Segundo Ciclo de Educación Secundaria

CONTENIDOS:

a) Conceptos:

- Economía actual y explotación
- Colectivos implicados en la cadena comercial: productor, intermediario local, transnacional, mayorista y minorista
- Comercio Justo

b) Procedimientos

- Análisis de datos socioeconómicos
- Escucha activa

c) Actitudes

- Empatía
- Reflexión crítica sobre las injusticias de los procesos comerciales
- Valoración de la importancia de Comercio Justo

DESARROLLO:

Se distribuye a los y las participantes en cinco pequeños grupos y se le otorga a cada persona un rol (productor o productora del Sur, intermediario o intermediaria local, compañía transnacional, mayorista y minorista). Se entrega a cada grupo un pequeño esquema con los datos necesarios para conocer las características del colectivo al que representan.



A continuación se explica que en el Sur se cultivan plátanos y que la dinámica consiste en hacer llegar el plátano desde la plantación hasta la tienda de nuestro barrio (minorista), que el precio final del plátano es de 30 y que deben decidir cómo se distribuye esta cantidad entre cada uno de los actores de la cadena comercial. Para ello cada grupo debe pensar en el gasto que le ocasiona el plátano, en el esfuerzo que realiza y en las condiciones de negociación que se establezcan con el resto de los grupos.



Todos los grupos deben negociar el precio al que venden y/o al que compran el plátano pero se recuerda a los y las participantes que las negociaciones solo podrán realizarse con aquellos grupos que en la cadena comercial estén por encima o por debajo de uno (es decir,

el productor o productora sólo puede negociar con el intermediario o intermediaria local, éste puede hacerlo con el productor o productora y con la transnacional, ésta lo hace con el intermediario o intermediaria y con el o la mayorista, etc.) A partir de aquí la actividad tiene dos fases:



FASE 1:

El educador o educadora pregunta a cada uno de los subgrupos individualmente (sin que los demás escuchen sus opiniones) qué cantidad de los 30 debería quedarse ese grupo. Para tomar esta decisión se les pide que reflexionen como si el mundo fuese un lugar justo y equitativo donde todos y todas recibieran lo que merecen por su esfuerzo y trabajo. Cuando todos los grupos han dado su opinión se anotan los resultados en la pizarra y, generalmente, el precio del plátano se eleva muy por encima de 30.

FASE 2:

Como el resultado no es competitivo en el mercado se les pide ahora que renegocien el precio al que venden el plátano (ya que la cantidad final no puede exceder de 30) y que ya no se basen en lo justo e ideal, sino en su visión del mundo real. Deben consultar con el siguiente grupo de la cadena si está dispuesto a comprar al precio que han fijado, de no ser así, ambos tendrán que negociar. Se les recuerda que algunos roles tienen más poder que otros y que, por lo tanto, es el momento de que lo ejerzan.



Cuando la segunda ronda de negociaciones ha finalizado se anotan nuevamente los resultados en la pizarra y se comparan con los anteriores. Por lo general, las mayores diferencias entre la primera y la segunda fase son las que afectan al productor o productora y al minorista, mientras que la cifra anterior y posterior de la compañía transnacional o del mayorista suele variar poco.

Se les pregunta entonces quiénes creen ellos o ellas que deberían haber salido ganando más en este proceso. Como en muchas ocasiones cada grupo se señala a sí mismo (en las aulas donde el alumnado más se implica en la dinámica suele suceder que continúan defendiendo su rol incluso una vez finalizada la actividad) se les pregunta si conocen la realidad de los y

las demás como para poder tomar una decisión al respecto. La respuesta es negativa, ya que a cada grupo se le entregó solamente la descripción de su situación, por ello se les pide lean al resto del aula la descripción del Anexo que se les entregó al comienzo. Una vez leídas todas, se vuelve a repetir la pregunta de quiénes creen que deberían haber salido ganando más en este proceso.

PREGUNTAS PARA LA REFLEXIÓN

- ¿Cuál de los dos resultados se ajusta más a la realidad?
- ¿Cuál de los dos resultados os parece más justo?
- ¿Por qué creéis que han salido perdiendo los que más han salido perdiendo?
- ¿Qué argumentos habéis utilizado en cada grupo para negociar?
- ¿Creéis que son argumentos reales?
- Si estuvieseis en el mercado y vieseis dos plátanos, uno con el precio al que llegamos en la primera fase y otro a 30 ¿Cuál compraríais?
- ¿Qué creéis que sucedería si cerca de la tienda del/a minorista pusieran una gran superficie comercial que vendiera los plátanos por debajo de 30?
- ¿Creéis que esto representa la realidad?
- ¿Creéis que los/as consumidores/as tenemos algo que ver en la cadena comercial?

ANEXO

Papeles para los grupos:

El cultivador

Vuestro grupo representa a un campesino ecuatoriano que tiene una pequeña tierra en la que cultiva bananas. Sus árboles producen entre 4 y 6 cosechas al año. Para sacar adelante el cultivo trabajan todo el día él y sus dos hijos mayores.

Vende su producción a un intermediario local y con el dinero que saca debe:

- Pagar los gastos que genera el cultivo de la banana (fertilizantes, pesticidas...)
- Sacar para cubrir las necesidades básicas (alimentación, vivienda, sanidad y educación) de su familia.

La banana vale 30 céntimos; debéis decidir qué parte de este dinero le corresponde al agricultor de acuerdo con los gastos y el trabajo realizado.

El intermediario local

Vuestro grupo representa a un intermediario local que compra y almacena la producción de bananas de una extensa área de Ecuador que abarca cerca de 200 cultivadores.

Tiene tres naves acondicionadas para guardar la producción, constante a lo largo de todo el año y que va vendiendo a la compañía transnacional.

Sus ingresos son constantes a lo largo de todo el año, pero el margen de beneficios por cada banana no es tan grande y tiene bastantes gastos.

La banana vale 30 céntimos; debéis decidir qué parte de este dinero le corresponde al intermediario de acuerdo con los gastos y el trabajo realizado.

Debéis presionar sobre el agricultor negociando precios más bajos para subir el margen de beneficios, ya que no resultará fácil hacerlo sobre la transnacional.

Compañía transnacional

Vuestro grupo representa una compañía transnacional del sector de la alimentación que entre otros muchos productos trabaja con las bananas.

Tiene grandes plantaciones de bananas en Ecuador, trabajadas por asalariados y en las que consigue su propia producción para venderla por todo el mundo.

Pero le interesa comprar bananas extra también a los intermediarios locales lo que supone evitar que lo haga la competencia y copar aún más el mercado.

La banana vale 30 céntimos; debéis decidir qué parte de este dinero le corresponde a la compañía de acuerdo con los gastos y el trabajo realizado.

En el trato con los intermediarios locales, debéis procurar que el precio a pagar sea bajo. Con el mayorista debéis hacer lo contrario, para que el beneficio de la compañía sea lo mayor posible. Tened en cuenta que la compañía tiene su propia producción (y por tanto beneficios) y que tanto el intermediario local como el mayorista sólo pueden negociar con ella.

Mayorista.

Vuestro grupo representa a un mayorista que compra bananas a la compañía transnacional para distribuirla entre las tiendas. Aunque el margen de beneficios pueda ser pequeño, cuenta con la ventaja de vender una gran cantidad de mercancía.

La banana vale 30 céntimos; debéis decidir qué parte de este dinero le corresponde al mayorista de acuerdo con los gastos y el trabajo realizado.

Intenta elevar tus beneficios subiendo los precios al minorista ya que no resultar fácil hacerlo sobre la transnacional.

Minorista

Vuestro grupo representa a un minorista que vende fruta en una tienda. La ganancia por cada banana que vende debe ser alta teniendo en cuenta que vende en cantidades pequeñas y que la tienda representa grandes gastos. La banana vale 30 céntimos; debéis decidir qué parte de este dinero le corresponde al minorista de acuerdo con los gastos y el trabajo realizado.

AREAS CURRICULARES

Matemáticas, C. Sociales, Lengua Castellana y Literatura y Educación para la Ciudadanía.

MATERIALES

Espacio grande para poder moverse

Papel continuo

Rotuladores de colores

Celo

Sillas

Anexo recortado del rol

ESPACIOS

El aula.

DURACIÓN:

5 minutos de explicación inicial.

30 minutos de desarrollo de la dinámica.

25 minutos como mínimo para el debate y las reflexiones.

