

## Tema complementario 2 : Manos Unidas

### introducción al tema :

Todos conocemos cuáles son los gravísimos problemas que sufren actualmente los países del Tercer mundo. Nuestra sociedad consumista, la mayor parte de las veces pasa desapercibida ante ellos. Vive su vida al margen de que otros lo puedan estar pasando mal.

Es cierto que últimamente se están dando involuciones en la población y parece que la solidaridad está creciendo entre los ciudadanos. El número creciente de ONG's lo confirma. Son pasos importantes pero aún queda mucho por hacer.

Los jóvenes de nuestro proyecto no pueden quedar al margen de realidades tan cruentas como las que sufren cada día millones y millones de personas. Entre otras cosas porque gran parte de la culpa de tales situaciones recae sobre cada uno de nosotros. También sobre ellos. Sentirse responsables de tales situaciones es ya un primer paso. Luego queda el más importante: intentar cambiar las estructuras que oprimen, intentar cambiar la sociedad y este mundo.

### objetivos :

Los objetivos que recogemos a continuación responden a los objetivos que buscan las tres dinámicas que proponemos. Son los siguientes:

#### Dinámica 1: EL PRECIO DE UNA BANANA: ¿CÓMO SE REPARTEN LAS GANANCIAS?

- Descubrir la desproporción existente entre el trabajo realizado y el beneficio obtenido por los distintos agentes implicados en el proceso que sigue un producto desde su producción hasta su consumo.
- Descubrir que los agentes intermediarios son los causantes de la diferencia de precio entre las materias primas y el precio de venta al consumidor.

#### Dinámica 2: EL JUEGO DEL COMERCIO

- Descubrir de manera lúdica los mecanismos del intercambio mundial de materias primas y tecnología.

#### Dinámica 3: DINÁMICA DE LOS CUBOS

- Facilitar una mejor comprensión de los procesos de producción y del sistema de intercambios comerciales entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo.

### materiales :

1. Para la dinámica 1: Documentos 1 y 2
2. Para la dinámica 2: Documento 3. Además: 7 mesas (sillas opcionales), 30 folios iguales, 30 "billetes" de 2.000 pts. cada uno, dos folios de papel adhesivo de un color, 4 pares de tijeras, 4 reglas, 2 compases, 2 cartabones, 2 transportadores, 14 lapiceros. El BANQUERO necesita papel y lapiceros, y el conductor del juego tendrá escondidos repuestos de todos los materiales del juego.
3. Para la dinámica 3: 4 mesas y tantas sillas como participantes haya. (Las mesas de los participantes "directos" han de situarse suficientemente separadas.) 18 cartulinas, 6 reglas, 6 lápices, 4 tijeras, 6 rollos de celo. Una bolsa por equipo para meter el material correspondiente a cada uno.

### desarrollo de la reunión

#### **DINÁMICA 1: EL PRECIO DE UNA BANANA: ¿CÓMO SE REPARTEN LAS GANANCIAS?**

DESARROLLO: Colocar en lugar visible las bananas, la A cubriendo la B. (Documento 1)

Hacer 5 grupos con los participantes, asignando a cada grupo uno de los siguientes papeles: Cultivador de bananas,

Intermediario local, Empresa transnacional, Vendedor al por mayor y Minorista. (Documento 2)

Repartir a cada grupo su tarea que resolverá durante 10 minutos máximo.

Cada grupo reclama el dinero que le corresponde del precio de la banana, se suman todas las cantidades y si pasa de 30 pts. se vuelve al grupo a reajustar su precio (5 minutos máximo).

Se vuelven a contabilizar las cantidades de cada grupo, en el caso de que superen las 30 pts., se negocia entre los grupos.

Hay que tener en cuenta que la negociación no es abierta, cada grupo solo puede negociar con aquellos que tenga a su izquierda y derecha según el siguiente esquema:

Cultivador--intermediario--Transnacional--Mayorista--Minorista

Cuando se ha logrado que la suma de los diferentes grupos sea de 30 pts. se reparte la banana A proporcionalmente a cada grupo dejando descubierta la B.

**PAUTAS PARA LA REFLEXIÓN Y PUESTA EN COMÚN:**

- Comentar los sentimientos: ¿Cómo se sintió cada uno de los grupos?, ¿Alguno se sintió explotado?, ¿Hubo diálogo?, ¿Imposición?, ¿Manipulación?.
- Comparar los repartos de las dos bananas y sus aplicaciones: ¿Es justo el reparto de beneficios?, ¿Quién se beneficia más del reparto desigual?
- ¿Qué se puede hacer para que los beneficios se repartan de forma más justa?, ¿Hay alternativas al comercio de las transnacionales?
- ¿A qué otras situaciones se puede aplicar esta experiencia?.

## **DINÁMICA 2: EL JUEGO DEL COMERCIO**

**DESARROLLO:** Prepara las siguientes bolsas de material:

- 2 bolsas de grado A con : 2 tijeras, 2 reglas, 1 compás, 1 cartabón, 1 transportador, 1 folio, 6 "billetes", 4 lapiceros. Coloca un nombre a cada bolsa (EE.UU., Francia, Japón,...)
- 2 bolsas de grado B con 10 folios, 1 folio de papel adhesivo, 2 "billetes". Coloca un nombre a cada bolsa (Brasil, India, Nigeria,...)
- 2 bolsas con grado C con 4 folios, 2 "billetes", 2 lapiceros. Coloca un nombre a cada bolsa (Tanzania, Bangladésh,...)

El conductor del juego actuará como la ONU, imparcial, interviniendo en disputas, etc.... Anotará las transacciones, comentarios interesantes y la corrupción. Es responsable de introducir nuevos elementos en el juego.

El banquero anotará la riqueza producida por cada grupo. - Divide un folio en 6 columnas y cuando los grupos le entregan las formas apunta el dinero equivalente que cada grupo va acumulando. No acepta formas mal realizadas.

**COMIENZA EL JUEGO:** Dividir los participantes en 6 grupos iguales y colocarlos junto a una de las mesas. Repartir una bolsa a cada mesa.

Leer los objetivos y las reglas.

"El objetivo de cada grupo es producir la máxima riqueza, es decir, conseguir el mayor dinero posible con los materiales que tenéis. No se pueden usar otros materiales, aunque sí se pueden negociar los materiales entre los diversos grupos. La riqueza se consigue fabricando formas de papel de acuerdo con el DIAGRAMA DE FORMAS (Documento 3). Cada forma tiene su propio valor. Según vais realizando las formas las podéis ir entregando al banquero que anotará en vuestra cuenta corriente el dinero que vais acumulando. Cuantas más formas fabriquéis más dinero tendréis".

Hay cuatro reglas simples:

1. Todas las FORMAS estarán recortadas limpiamente con tijeras y tendrán la medida exacta del diagrama. Las

formas son entregadas al banquero.

2. Sólo se puede utilizar el material que se ha repartido.
3. Se puede negociar los materiales con otros grupos.
4. No se puede forzar físicamente a nadie ni a nada durante el juego.
5. El conductor del juego representa a la ONU e intervendrá en cualquier disputa.

Ya se puede comenzar a fabricar.

Al principio habrá mucha confusión y el grupo preguntará muchas cosas a quien conduce el juego. Contestar solamente repitiendo las reglas. Al poco tiempo comenzará la compraventa entre distintos grupos, pero la iniciativa ha de partir de ellos mismos. La fabricación y el comercio durará unos 45 minutos.

El representante de la ONU puede estimular la actividad:

- Cambiando los valores del mercado : Cuando el banquero tiene muchas formas de un modelo, avisa a todos que el valor de esa forma ha bajado. Escribe el nuevo valor públicamente. (Ejemplo: rectángulos 500 pts.).
- Papel adhesivo, Puede mandar un mensaje secreto a dos grupos diciendo que si pegan cuadritos pequeños del papel autoadhesivo a cualquier figura, se triplica el valor de la figura . (El banquero lo ha de saber).

Al final el banquero suma las ganancias de cada grupo y se inicia la evaluación.

PAUTAS PARA LA REFLEXIÓN Y PUESTA EN COMÚN:

- ¿Cómo se ha sentido cada uno?. ¿Qué ha sucedido?. ¿Qué tiene esto que ver con el mundo real?. ¿Qué elementos de juego no son reales?.
- Analiza en función del papel adhesivo (algunos países tiene riquezas cuyo valor desconocen).
- ¿Qué hubiera sucedido si los grupos hubieran cooperado? ¿Ha habido alianzas, en qué se han basado? ¿Actuamos de forma diferente en el juego y en la vida real?.

### DINÁMICA 3: LOS CUBOS

DESARROLLO: Se designan los participantes "directos" (no más de 24) y se dividen en 4 grupos de igual número de miembros. Sin ellos saberlo, cada grupo representará a un país: los equipos 1 y 2 gozarán de las prerrogativas de los países desarrollados; los equipos 3 y 4, serán los representantes de los países subdesarrollados. Se designan también observadores de la dinámica. (Sus funciones vienen detalladas al final)

Sin explicación alguna de lo que simbolizan los diferentes materiales, se entrega a cada equipo una bolsa con diversos materiales según el cuadro siguiente:

Material	Materias primas (cartulinas)	Conocimientos (reglas y lápices)	Tecnología (tijeras)	Mano de obra especializada (celo)
Equipo 1	2	3	1	mucho
Equipo 2	1	3	3	mucho
Equipo 3	7	-	-	poco
Equipo 4	8	-	-	poco

Se indica a los cuatro equipos que han de fabricar cubos de cartulina de 8 cm de lado. Se les informa del tiempo de que dispondrán. Las aristas se han de enganchar con "celo". El animador no aceptará ningún cubo cuyo acabado no sea perfecto (hecho, éste, muy importante para no desvirtuar el resultado de la dinámica).

Solamente se puede utilizar el material suministrado por el animador. Ahora bien, como cada equipo recibe diferente cantidad y tipo de material, pueden negociar intercambios entre ellos. (Cada equipo habrá escogido previamente, entre sus miembros, un delegado encargado de llevar a cabo tales negociaciones).

Una señal, emitida por el animador, dará por terminado el juego.

Ganará el equipo que mayor número de cubos perfectamente acabados haya realizado. (Es decir, el país que haya generado más riqueza).

El animador debe apuntar en la pizarra el número de cubos realizados por cada equipo. Al finalizar el tiempo, anunciará los resultados.

Instrucciones para los observadores:

Una vez suministrado el material a los equipos, y antes de empezar a contar el tiempo, se dan las instrucciones a los observadores:

1. - Pueden moverse libremente por la sala, pero sin intervenir en el juego, ni con palabras ni con gestos. Si observan alguna infracción de las reglas deben avisar al animador.
2. - Su misión es tomar nota de lo que hacen y dicen los participantes "directos", fijándose, especialmente, en el tipo de intercambios que realizan y en cómo se lleva a cabo el proceso de producción de los cubos.

Es preferible distribuir a los observadores en 4 grupos a fin de que cada grupo observe a uno de los equipos. (Los participantes directos deben ignorar, hasta el momento de la evaluación, las instrucciones verbales dadas a los observadores.)

PAUTAS PARA LA REFLEXIÓN Y PUESTA EN COMUN:

Se analizan los sentimientos de los perdedores: ¿Cómo se han sentido?, ¿Cuáles creen que han sido las causas de su fracaso?

La misma pregunta se formula a los ganadores. ¿Cómo se han sentido? ¿Por qué creen que han ganado?

Documento 1

Copia ampliada de los dibujos A y B

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 pts; 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 pts; 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 pts; 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 pts; 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 resultará fácil hacerlo sobre la transnacional.

## MINORISTA

Vuestro grupo representa a un minorista que vende fruta en una tienda.

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 pts; debéis decidir qué parte de este dinero le corresponde al minorista de acuerdo con los gastos y el trabajo realizado.

Documento 3

Poner a ambos lados de la sala el siguiente gráfico ampliado:

### DIAGRAMA DE FORMAS

(Todas han de ser perfectamente recortadas con tijeras)

