

65

- ● ● ● ● EXPRESIÓN VERBAL
- ● ● ● ● EXPRESIÓN CORPORAL
- ● ● ● ● CREATIVIDADE
- ● ● ● ● VOCABULARIO
- ● ● ● ● ESCOITA ACTIVA
- ● ● ● ● TRABALLO EN GRUPO
- ● ● ● ● DIFICULTADE

10 ou máis participantes
90 minutos

Xogo de roles
Reflexión grupal

O REPARTIMENTO DA BANANA

Fonte:
www.cafod.org.uk
Título orixinal:
"Banana split"

MATERIAIS

Cartóns coa descrición dos 5 roles (Anexo).

ESPAZO

Abondo para falaren 5 pequenos grupos e para falar en plenario.

DESCRICIÓN

Introdución ao comercio global a través dunha simulación que representa a cadea de produción, distribución e venda mundial de bananas.

Organizar o grupo en 5, cada un dos cales representará un axente diferente na cadea de produción, distribución e venda internacional de bananas, dende algures en Latinoamérica ou no Caribe ata o froiteiro da casa.

TRASFONDO EDUCATIVO

Estamos globalmente conectados a través do que mercamos e do que comemos.

Moitos produtos nas nosas tendas prodúcense con materias primas importadas de países pobres en África, Asia, Latinoamérica e no Caribe.

Hai traballadores que non gañan abondo para cubrir as necesidades básicas (comida, teito, vestimenta, coidados médicos e educación). É isto xusto?

A etiquetaxe de Comercio Xusto foi creada para que os compradores poidan garantir que os traballadores reciban trato xusto polo seu traballo e produtos.



65

- EXPRESIÓN VERBAL
- EXPRESIÓN CORPORAL
- CREATIVIDADE
- VOCABULARIO
- ESCOITA ACTIVA
- TRABALLO EN GRUPO
- DIFICULTADE

8 ou máis participantes
90 minutos

O REPARTIMENTO DA BANANA

PASO A PASO

1ª rolda

1. Entregarlle as cartas coa descrición de roles a cada grupo.
 - A. Traballadores na plantación de bananas
 - B. Propietarios da plantación de bananas
 - C. Transportista internacional (barco)
 - D. Importador por xunto
 - E. Vendedor polo miúdo
2. Tempo para ler e comprender cadanseu rol.
3. Anunciar que o custo da banana son 30 céntimos.
4. Pedir que cada grupo decida cando cre que merece deses 30 céntimos como pago polo seu traballo na cadea da banana.
5. Os grupos argumentan para xustificaren as cantidades que se asignan a si mesmos.
6. En plenario, os grupos comunican as cantidades e expoñen os seus argumentos.

2ª rolda

Inevitablemente o total da suma será máis de 30 céntimos.

Así, pois, os grupiños deben negociar.

1. En sucesivas roldas, negociar ata que o prezo total sexa de 30 céntimos.
2. Unha vez acordadas as cantidades, revelar o verdadeiro repartimento do diñeiro na cadea da banana:
 - A. Traballadores: 1 céntimo
 - B. Propietarios de plantacións: 5 céntimos.
 - C. Transportistas: 4 céntimos.
 - D. Importadores por xunto: 7 céntimos.
 - E. Tendas polo miúdo e supermercados: 13 céntimos.

Para causar máis impacto, pódenselle entregar 30 céntimos ao grupo de comerciantes polo miúdo. Estes collerán a súa parte e pasaranlle o resto aos comerciantes por xunto, que farán o propio cos transportistas, logo os propietarios e finalmente os traballadores.



65

- ● ● ● ● EXPRESIÓN VERBAL
- ● ● ● ● EXPRESIÓN CORPORAL
- ● ● ● ● CREATIVIDADE
- ● ● ● ● VOCABULARIO
- ● ● ● ● ESCOITA ACTIVA
- ● ● ● ● TRABALLO EN GRUPO
- ● ● ● ● DIFICULTADE

8 ou máis participantes
90 minutos

O REPARTIMENTO DA BANANA

REFLEXIÓN E AVALIACIÓN

- o Cres que é unha situación xusta?
- o Por que se reparten así os 30 céntimos?
- o Quen ten poder e por que?
- o Que se pode facer para mellorar a situación?
- o Que papel xogamos como compradores de bananas?
- o Estarías disposto a pagar máis se soubeses que os traballadores acadan un prezo que serve para cubrir as súas necesidades básicas?
- o Sabes de situacións similares neste país?

ANEXOS

TRABALLADORES NAS PLANTACIÓNS

- o 12-14 horas diarias de traballo físico en condicións de moita calor.
- o Seleccionar as mellores bananas.
- o Lavar as bananas – tedes as mans en auga o día todo.
- o Cortar bananas – movedes pesadas cargas de banana ao lombo.
- o Botar fertilizantes e praguicidas – pode comportar riscos para a saúde coma cancro e outras enfermidades. Os praguicidas tamén se poden aplicar dende avionetas, co que é fácil que cheguen ás escolas e vivendas.
- o Preocupacións: teredes cartos suficientes para pagar a comida, os medicamentos ou mandar os fillos á escola?
- o Non vos é permitido xuntarvos con outros traballadores para vos queixar dos salarios ou das vosas condicións de traballo e vida.
- o Non se vos permite tampouco univos en sindicatos.



65

- ● ● ● ● EXPRESIÓN VERBAL
- ● ● ● ● EXPRESIÓN CORPORAL
- ● ● ● ● CREATIVIDADE
- ● ● ● ● VOCABULARIO
- ● ● ● ● ESCOITA ACTIVA
- ● ● ● ● TRABALLO EN GRUPO
- ● ● ● ● DIFICULTADE

8 ou máis participantes
90 minutos

O REPARTIMENTO DA BANANA

PROPIETARIOS DE PLANTACIÓNS

- o Custos de traballo das plantacións: Tedes que pagar custosos praguicidas, avionetas, ferramentas e maquinaria.
- o Gastos en avogados: para evitar que vos demanden por accidentes de traballo.
- o Desperdicio: os regulamentos de moitos países europeos e mais os vendedores só queren froita en perfecto estado: sen golpes nin marcas e con bo tamaño. Isto comporta moita pericia e investimentos. Se as bananas non reúnen os estándares de calidade deben ser descartadas, e vós perdedes cartos.
- o Factores de risco: vós soportades as perdas a causa de malas colleitas, inclemencias meteorolóxicas ou pragas que poidan destruír os cultivos.
- o Investimentos en modernización: precisades investimentos para seguir estando á última en maquinaria, que as vosas plantacións se manteñan e conservar o negocio.
- o Custos da terra: o solo da terra na que cultivades as bananas vaise empobrecendo, polo que teredes que pagar custosos fertilizantes ou adquirirdes novas terras.

TRANSPORTISTAS

Asumides estes custos:

- o Barcos: os grandes cargueiros son caros de adquirir e de manter en funcionamento.
- o Fuel: tedes que pagar o combustible dos barcos. A viaxe por mar entre Europa e Sudamérica pode levar cinco semanas.
- o Seguros: se a carga se perde ou estraga, é a vosa responsabilidade e podedes vervos obrigados a pagar por ela.
- o Refrixeración: a bordo, as bananas consérvanse en cámaras frigoríficas que evitan a súa maduración durante o transporte. Se madurasen axiña, as bananas habían chegar estragadas ás tendas.
- o Custos portuarios: tedes que pagar custosas sumas por amarrardes os barcos en porto en ambos os extremos da travesía.



65

- ● ● ● ● EXPRESIÓN VERBAL
- ● ● ● ● EXPRESIÓN CORPORAL
- ● ● ● ● CREATIVIDADE
- ● ● ● ● VOCABULARIO
- ● ● ● ● ESCOITA ACTIVA
- ● ● ● ● TRABALLO EN GRUPO
- ● ● ● ● DIFICULTADE

8 ou máis participantes
90 minutos

O REPARTIMENTO DA BANANA

IMPORTADORES E COMERCIANTES POR XUNTO

- o Transporte: en camións dende os portos en Europa ás cámaras de almacenamento e maduración, e dende alí ás tendas.
- o Contratos: prometédeslles aos propietarios das plantacións que habedes mercar semanalmente certa cantidade de bananas. Asegurádeslles ás tendas que lles habedes de subministrar certa cantidade de bananas cada semana. Aconteza o que aconteza, debedes darlles resposta aos vosos compromisos, mesmo se algo non vai ben na cadea de subministración e vos vedes contra as cordas.
- o Licenzas: tedes aranceis para importar bananas á Unión Europea.
- o Oficinas: os importadores precisan oficinas en edificios acordes á importancia do labor que desenvolven.
- o Gases para a maduración: emprégase etileno para madurecer a froita.
- o Empaquetado: logo de madurecer, as bananas deben ser envasadas para a distribución. Debedes facer fronte aos custos de material e de persoal.

COMERCIANTES POLO MIÚDO: SUPERMERCADOS E TENDAS

Asumides estes custos:

- o Persoal: cómpre pagar os salarios das persoas que traballan nas tendas.
- o Custos de funcionamento: electricidade, transporte, uniformes, bolsas etc.
- o Competitividade: para facerdes máis cartos ca outras tendas e manter o negocio, cómprevos investir en novas ideas, construír tendas meirandes, mercar maquinaria etc.
- o Risco: se tras a súa chegada as bananas non son tratadas con coidado, os clientes poden estar descontentos e deixar de adquirir máis nos vosos negocios.
- o Publicidade: precisades facer publicidade dos vosos produtos e facerlles ver aos compradores a bondade do voso negocio, de xeito que acudan ao voso establecemento e non a outros calquera.

