

MATERIAL EDUCATIVO

EXPLOTACIÓN DE RECURSOS NATURALES

4º, 5º y 6º de E.P.

#asfixia

No podemos vivir
con más de lo que
necesitamos.

SELVAS
AMAZÓNICAS
Misioneros Dominicanos



AMAZIONADOS POR
LA DIGNIDAD DE LOS
PUEBLOS INDÍGENAS

OBJETIVO

Reflexionar sobre nuestros hábitos de consumo.

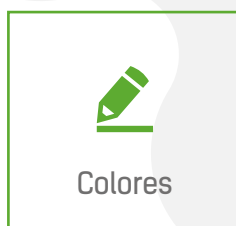
Analizar los impactos negativos que se generan en los países empobrecidos derivados de los hábitos de consumo en otros continentes.

Fomentar estilos de consumo más responsables y acordes a los principios de equidad, justicia, ética, responsabilidad social, económica y medioambiental.

Asumir, como ciudadanos/as activos/as, la propia responsabilidad frente a las situaciones injustas y propiciar el desarrollo de actitudes solidarias para transformar esa realidad.

Conocer, reflexionar y participar de la labor que realizan los misioneros.

MATERIALES



TIEMPO 55 MIN

(seleccionar las actividades que se consideren más adecuadas)

PROPUESTA DE ACTIVIDADES



Exponer mapa del mundo y que ubiquen los países empobrecidos

Mostrar fotos de animales, paisajes, recursos,... para que se observe que no todo es pobreza, enfermedad, tristeza.... **Son países ricos en recursos y en muchas otras cosas.**



¿Sabrías detectar qué objetos utilizas desde que te levantas hasta que te acuestas que son **derivados o aplicaciones de algunas materias primas** importadas de América del Sur, África o Asia?



Comparte con tus compañeros las **acciones que habitualmente realizas para reutilizar o reciclar cosas** o productos en tu vida diaria. Comunícales también alguna idea que te gustaría proponer a tu familia, colegio, ciudad, país para aprovechar mejor algunos recursos de uso frecuente.



Video: El Ultimátum Evolutivo

Corto realizado por Pablo Llorens para SETEM Comunitat Valenciana. El dilema entre "Homo consumus" y "Homo responsabilus":



- ¿En qué nos parecemos?
- ¿Con cuál nos identificamos más?
- ¿Qué es lo que quiere transmitir el video?
- ¿Qué consecuencias tiene actuar como esos personajes?
- ¿Qué cosas podemos cambiar nosotros?



Dinámica del termómetro

Se leen una serie de afirmaciones sobre las que los alumnos y alumnas deben de posicionarse poniéndose de pie si están de acuerdo o sentándose en el suelo si están en desacuerdo con la misma. **El profesor o profesora orientará la reflexión en cada afirmación** basándose en el documento base de la campaña.

Los países del Sur son **países empobrecidos y no pobres**.

He comprado alguna cosa que luego **nunca he utilizado**.

La producción de petróleo, gas y oro procede en buena parte del continente americano y en la mayoría de los casos se obtiene **bajo condiciones laborales muy injustas para la población local**.

Los niños que trabajan en países del sur están **ayudando a sus familias económicamente**.

Algunas empresas **explotan a sus trabajadores** (entre ellos niños) y, sin embargo, pagan cantidades desorbitadas a los famosos que las publicitan.

En el comercio siempre habrá intermediarios y no se le pagará al productor el precio de su producto.

Dicen los psicólogos que **consumir nos hace más felices**, nos conduce la satisfacción y nos capacita para el esfuerzo y el sacrificio.

Los productos fabricados en los países del sur **son solidarios y de Comercio Justo**.

Algunas **grandes empresas españolas tienen sus fábricas en el extranjero** para que la mano de obra les salga más rentable.

Algunos niños trabajan porque quieren. Así pueden comprarse más ropa y juguetes.

Es más solidario **consumir productos del país que productos extranjeros**.

Un móvil **no puede durar más de 2 años**.

Es una ventaja para los países más pobres el que llevemos allí **los aparatos electrónicos que no necesitamos aquí**. Además en los basureros de chatarra electrónica se requiere mucha mano de obra.

Un informe de la **Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios** asegura (por segundo año consecutivo) que si se suman los principales gastos de un quinceañero, la media sería de unos **15.000 euros anuales**, pudiendo alcanzar los 20.000.

Lo importante es tener dinero para comprar ropa de marca. Lo que haya detrás es lo de menos.

La mayoría de la energía que utilizamos proviene de **fuentes no renovables que se agotan** a pasos agigantados y su generación produce bastante contaminación.



El precio del oro

Se distribuye a los y las participantes **en cinco pequeños grupos y se le otorga a cada persona un rol** (minero peruano, intermediario o intermediaria local, empresa transnacional extranjera, mayorista, joyería local española). 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 **en qué zonas de Perú se extrae el oro y que la dinámica consiste en hacer llegar el oro desde la mina hasta la joyería de nuestro barrio**, que el precio final de la joya de oro es de 40 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 oro, 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 oro 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 minero o minera sólo puede negociar con el intermediario o intermediaria local, éste puede hacerlo con el minero o minera y con la transnacional, ésta lo hace con el intermediario o intermediaria y con el mayorista, etc.) **A partir de aquí la actividad tiene dos fases:**

FASE 1:

El profesor pregunta a cada uno de los subgrupos individualmente (sin que los demás escuchen sus opiniones) **qué cantidad de los 40 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 oro se eleva muy por encima de 40.**

FASE 2:

Como el resultado no es competitivo en el mercado **se les pide ahora que renegocien el precio al que venden el oro** (ya que la cantidad final no puede exceder de 40) 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 minero y al joyero local de nuestro barrio, 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 de los otros roles 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 estuviérais en una joyería y viérais dos piezas de oro, una con el precio al que llegamos en la primera fase y otro a 40 ¿Cuál compraríais?
- ¿Creéis que esto **representa la realidad?**
- ¿Creéis que **los/as consumidores/as tenemos algo que ver en la cadena comercial?**

**El precio justo**

Realizar un role playing, en el que tendrán que representar todo el proceso de diseño, fabricación, publicidad y venta de productos textiles. **Cada uno tendrá que desempeñar un papel:** diseñador de moda, costureros, modelos, publicistas y compradores.

Los nombres de los diferentes personajes estarán escritos en papeles doblados, y cada uno tendrá que **coger uno al azar**, en el que figurarán unas breves pinceladas de la personalidad de cada personaje, para meterse mejor en los papeles, que no estarán determinados por el sexo de los participantes. **Diseñador y modelo serán encarnados al menos por una persona**, el papel de la agencia de publicidad será interpretado por dos personas y **los grupos más numerosos serán los de costureros y consumidores**.

A partir de ahí, comienza el juego:



El diseñador elabora una prenda en un folio y reparte el boceto a los costureros, que tendrán que elaborar dicha prenda con lo que sea (tela, periódico, papel pinocho...); el diseñador les **exigirá mucho trabajo y perfección** y, una vez confeccionada la prenda, **les pagará muy poco**. (Ej: 20 euros, por persona).



La modelo **lucirá la prenda**, publicitándola. La modelo cobrará mucho dinero por su trabajo. (Ej: 3.000 euros).



La agencia de publicidad se encargará de elaborar un anuncio para vender la prenda. Tendrá que ser llamativo y convincente para atraer consumidores.



Finalmente, los compradores (adolescentes) se animarán a comprar esa prenda, que ha sido comercializada a un **precio mucho más elevado** de lo que se les pagó a los costureros. (Ej: 60 euros la prenda).



Las ventas han sido buenas, y el diseñador se ha hecho de oro. Pero en el siguiente encargo, **va a seguir explotando a sus trabajadores**.

¿Es justa la diferencia de precios? ¿a qué se debe? ¿tiene solución? ¿pasa en la vida real? ¿podemos hacer algo para solucionar estas injusticias?.



Sin ti no soy nada

Esta prueba consiste en elaborar entre todos una **lista con los 10 artículos materiales más importantes** de cada uno (lo que crean que es imprescindible en sus vidas, o **lo que les gustaría tener para ser "felices"**, como por ejemplo el móvil, unas zapatillas de marca, el ordenador, una moto, la Play Station, la Wii); al lado, deberán ponerle el precio.

Después, **deberán reflexionar personalmente sobre qué criterios siguen para comprar esos artículos**, si realmente son imprescindibles, etc. Las conclusiones se pueden poner en común.

Por último, **deberán expresar qué les ha parecido todo lo visto**, si la temática les ha llegado y, por tanto, podrían cambiar sus hábitos de consumo.



Mini-proyecto de compartir



Los que quieran participar en este proyecto harán los **listados de las cosas que quieren prestar**. El educador los revisará para que no haya cosas excesivamente costosas o delicadas, y para que no haya grandes desproporciones entre lo que unos están dispuestos a poner en común y otros.



El educador hará un **listado general donde estén clasificadas y agrupadas todas las cosas** que se ponen en común, señalando la persona que está dispuesta a prestarla.



Semanal o quincenalmente, los componentes del grupo que participen en este proyecto podrán escoger una cosa del listado, y el educador escribirá su nombre en el listado junto al objeto solicitado. Entonces el compañero propietario del mismo se lo traerá en la próxima reunión de grupo para que el educador se lo dé al que lo ha pedido prestado.



Más de dos semanas no se puede tener una de las cosas prestadas. **No se puede pedir otra cosa del listado si no se devuelve la que se tenía. Si alguien no devuelve lo que se llevó** porque se le ha perdido, o porque lo ha estropeado dejándolo inservible, **deberá compensar al propietario** dándole una de las cosas suyas que él había puesto en su lista para prestar.

