



# INSTRUCCIONS GUACAROLE

## CONTEXT EDUCATIU DEL JOC

Justícia Alimentària és una organització compromesa amb l'educació crítica i transformadora que, des de 1994, impulsa un model de desenvolupament rural just en favor de la sobirania alimentària. Fruit de la feina i de la implicació d'un grup de voluntariat de la delegació d'Aragó, s'ha elaborat la Situació d'Aprenentatge (SdA) «Qui guanya amb el meu menjar». Aquesta proposta educativa, dirigida a l'alumnat de secundària, té com a objectiu fomentar la reflexió crítica sobre allò que s'amaga darrere dels aliments que consumim habitualment, especialment en relació amb les condicions laborals de les persones que els produeixen.

En aquest context neix GUACAROLE, un joc de rol dissenyat específicament per Antares Sánchez Lardiés i José Antonio Rodríguez Bernal perquè formi part de la SdA. Aquest material didàctic s'inclou en el projecte «Canvi climàtic i alimentació. Sembrant entorns alimentaris sostenibles», finançat per l'Agència Espanyola de Cooperació Internacional per al Desenvolupament (AECID). El contingut d'aquesta publicació és responsabilitat exclusiva de Justícia Alimentària i no reflecteix necessàriament l'opinió de l'AECID.

## OBJECTIU GENERAL DEL JOC

El joc cerca, utilitzant el comerç internacional de l'alvocat com a exemple, que l'alumnat reflexioni de forma activa i divertida sobre diferents temes importants i complexos relacionats amb el comerç d'aliments. Entre altres qüestions es pretén que l'alumnat reflexioni sobre:

- Com funciona el comerç d'aliments en l'àmbit local i en l'internacional.
- Les injustícies i desequilibris de poder en el sistema agroalimentari.
- La importància de consumir productes locals i de temporada cultivats amb condicions laborals justes.
- La rellevància d'apostar pel comerç just quan consumim productes que provenen del Sud global.
- Els impactes ambientals del cultiu de l'alvocat en el Nord i en el Sud global.

L'alumnat s'endinsarà en les dinàmiques comercials dels aliments i es qüestionarà la manca d'equitat del sistema actual, amb la intenció d'imaginar alternatives més justes i sostenibles.

## META DELS JUGADORS

Els jugadors, organitzats per rols, han de **triplicar els diners amb els quals parteixen inicialment**. Per això hauran de comerciar amb els alvocats, pagar-ne totes les despeses i impostos, i retirar els alvocats que van a malbaratament alimentari. Més informació en l'epígraf «Descripció rols»



## ROL DEL GUIA/MÀSTER (qui dirigeix el joc)

La persona que guia el joc (docent en l'àmbit educatiu) té un paper clau i provocador:

- Té com a missió dificultar que els equips aconseguixin el seu objectiu.
- Pot canviar les normes a cada ronda (collita) per crear desequilibris, per generar imprevistos o per introduir noves regles (vegeu «Mecàniques principals»).

## ELEMENTS DEL JOC

### Targetes de rols:

- Persones productores (x2)
- Empresa intermediària local (x1)
- Companyia transnacional (x1)
- Empresa majorista (x1)
- Empresa minorista (x1)

Hi ha un màxim de 6 grups/rols.

Cada rol pot ser jugat per una persona o per un grup de 3-4 persones (opció ideal).

### Targetes d'alvocats:

Representen el producte amb el qual es comercia.

- Es mesura en unitats (U) de 100 kg.
- Hi ha targetes de 100 kg (1U), 10.000 kg (100 U) i 100.000 kg (1.000 U).

El guia pot ajudar a canviar unitats grans per d'altres de més petites si és necessari.

### Targetes de diners:

Bitllets disponibles: 100 €, 1.000 €, 5.000 €, 10.000 €, 50.000 €, 100.000 € i 500.000 €.

El guia pot ajudar a fer canvis si són necessaris bitllets més petits.

### Targetes de Banc:

Es reparteix 1 targeta a cada rol. Cada grup col·loca sobre aquesta targeta el que ha de pagar després de cada collita en despeses i impostos. Està definit per a cada rol a l'epígraf «Descripció de rols».

### Targetes de malbaratament alimentari:

Es reparteix 1 targeta a cada rol. Després de cada collita (una volta acabi la compra-venda d'alvocats), cada equip col·loca sobre aquesta targeta el que no han pogut vendre o emmagatzemar, o bé el que s'ha fet malbé. Està definit per a cada rol a l'epígraf «Descripció de rols».

### Targeta d'exportació:

Cada vegada que acaba una ronda de negociació, la companyia transnacional ha de col·locar en aquesta targeta el 75 % de la seva producció (150.000 kg) com a producte exportat a Espanya, pel qual obtindrà directament 450.000 €.



## CONDICIONS D'INICI

El guia reparteix els recursos inicials a cada grup:

Rol	Alvocats	Diners
<b>Persona productora 1</b>	2.000 kg	5.000 €
<b>Persona productora 2</b>	2.000 kg	5.000 €
<b>Empresa intermediària local</b>	10.000 kg	40.000 €
<b>Companyia transnacional</b>	50.000 kg	1.000.000 €
<b>Empresa majorista</b>	0 kg	75.000 €
<b>Empresa minorista</b>	1.000 kg	25.000 €

## DESCRIPCIÓ DELS ROLS

Abans de començar la partida, convida cada grup a llegir el seu rol en el joc (a les targetes de cada rol per davant i per darrere) amb una breu descripció de cada esglaó del sistema:

### Persona productora

S'encarrega de la cura del cultiu, de collir en el moment òptim i de preparar el producte perquè sigui comercialitzat, amb el compliment d'estàndards de qualitat i de certificacions (com l'ecològica o la de comerç just, si n'hi hagués). El seu principal interès és obtenir un preu just per la feina feta.

### Empresa intermediària local

Compra els avocats directament a les persones productores i els prepara per a l'exportació. Gestiona la logística inicial com el transport als centres de provisió, l'empaquetat i el compliment de normatives locals.

### Companyia transnacional

Actua com a gran compradora i distribuïdora internacional. Exporta avocats a altres països, gestiona duanes i controla cadenes de subministrament globals. Cerca eficiència, baixos costos i alts volums de venda, i a vegades exerceix gran influència sobre els preus i les condicions del mercat.

### Empresa majorista

Compra grans quantitats d'avocats a la transnacional i els ven a empreses minoristes. Opera en centres logístics o en mercats majoristes, i s'enfoca en el volum, la qualitat, el preu i la distribució ràpida.

### Empresa minorista

Ven els avocats directament a les persones consumidores finals (són supermercats, fruiteries o botigues locals). Es preocupa per la presentació del producte, que sigui fresc i pel preu que ha de tenir. És l'últim esglaó de la cadena de valor.



Tot seguit tens la informació de les targetes de rol resumida en una taula:

Rol	Producción por cosecha	¿A quién compra aguacates?	¿A quién se los vende?	Gastos e impuestos por cosecha	Desperdicio alimentario por cosecha
<b>Persona productora 1</b>	1.000kg	-	Empresa intermediaria local	400€	Lo que no haya vendido
<b>Persona productora 2</b>	1.000kg	-	Empresa intermediaria local	400€	Lo que no haya vendido
<b>Empresa intermediaria local</b>	20.000kg	Productor/a	Compañía transnacional	16.000€	1.000kg
<b>Compañía transnacional</b>	200.000kg (*de los cuáles 150.000kg se exportan a España por lo que obtiene en cada cosecha 450.000€)	Intermediario local	Empresa mayorista y exportación *	240.000€	10.000kg
<b>Empresa mayorista</b>	-	Compañía transnacional	Empresa minorista	45.000€	4.000kg
<b>Empresa minorista</b>	-	Empresa mayorista	Personas consumidoras a <b>5€/kg</b>	2.000€	20% de lo comprado a la mayorista

## MECÀNQUES PRINCIPALS:

### Compra-venda d'alcovats:

- Cada rol ha de negociar el preu de la compra-venda d'alcovats tenint en compte que l'objectiu és triplicar els diners amb què ha començat al joc.
- **1r** negociaran el preu i la quantitat d'alcovats de la compra-venda (durant **5 minuts** aproximadament):
  - Les persones productores amb l'empresa intermediària local.
  - La companyia transnacional amb l'empresa majorista.
- **2n** negociaran el preu i la quantitat d'alcovats de la compra-venda (durant **5 minuts** aproximadament):
  - L'empresa intermediària local amb la companyia transnacional.
  - L'empresa majorista amb la minorista.
- L'empresa minorista només pot vendre a les persones consumidores el que ha comprat en aquest torn, després de restar el 20 % de malbaratament alimentari, i sempre a 5 €/kg.
- Després de cada collita, la transnacional exporta 150.000 kg (75 % de la seva producció) a 3 €/kg (preu fix), i rep els diners directament: 450.000 €.

### Torns de joc:

- Després de la negociació i la compra-venda d'alcovats entre els diferents rols, hi ha una **collita** en què **es reparteixen alcovats** (entre els rols productors), **es paguen despeses i impostos**, i **es retiren a malbaratament alimentari** aquells alcovats no venuts o emmagatzemats que s'han fet malbé.

Hi pot haver tantes collites com es vulgui, però es preveu que en 50 minuts (duració d'una classe) no es podran desenvolupar més de **3 rondes**.



Registre visible a la pissarra:

- S'apunten a cada ronda: els preus negociats, els diners acumulats de cada grup després de cada ronda/collita, la quantitat de kg emmagatzemats per cada rol i els que acaben a malbaratament alimentari. També es pot descarregar aquesta fitxa a través del següent QR i fotocopiar-la tantes vegades com faci falta:



Rol	Preu al qual heu comprat els avocats	Preu al qual heu venut els avocats	Diners (€) acumulats	Kg d'avocats emmagatzemats	Kg de malbaratament alimentari generat
<b>Persona productora 1</b>	-	Collita 1:	Collita 1:	-	Collita 1:
	-	Collita 2:	Collita 2:	-	Collita 2:
	-	Collita 3:	Collita 3:	-	Collita 3:
<b>Persona productora 2</b>	-	Collita 1:	Collita 1:	-	Collita 1:
	-	Collita 2:	Collita 2:	-	Collita 2:
	-	Collita 3:	Collita 3:	-	Collita 3:
<b>Empresa intermediària local</b>	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:
	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:
	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:
<b>Companyia transnacional</b>	Collita 1:	Collita 1: 3 € exportació i _€ majorista	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:
	Collita 2:	Collita 2: 3 € exportació i _€ majorista	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:
	Collita 3:	Collita 3: 3 € exportació i _€ majorista	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:
<b>Empresa majorista</b>	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:
	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:
	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:
<b>Empresa minorista</b>	Collita 1:	Collita 1: 5€	Collita 1:	Collita 1:	Collita 1:
	Collita 2:	Collita 2: 5€	Collita 2:	Collita 2:	Collita 2:
	Collita 3:	Collita 3: 5€	Collita 3:	Collita 3:	Collita 3:

Es reflexiona sobre si s'estan produint injustícies en l'intercanvi d'avocats. Per exemple: a vegades els diners que reben les persones productores és molt baix en relació amb el preu de venda de 5 €/kg que paguen les persones consumidores.



### Possibles regles que el guia podria incloure en alguna ronda per dificultar que algun rol aconseguixi el seu objectiu:

Abans d'iniciar la següent ronda de negociacions, el guia s'ha de ficar en els rols que s'estan acostant a l'objectiu del joc (triplicar els diners amb els quals han començat). En el nou torn de negociacions pot afegir una nova mecànica que alterni la dinàmica, de manera que dificulti que aquell rol assoleixi l'objectiu. Aquestes en poden ser algunes:

- **Vaga de les persones productores:** els rols de persona productora 1 i 2 no venen en aquest torn però reben una indemnització econòmica per cobrir les seves despeses a causa de la pressió social. Hauran de tornar aquests diners durant la pròxima collita. Els intermediaris locals no poden comprar avocats.
- **Apareix la figura de la persona consumidora directa:** el guia compra avocats directament a les persones productores a un preu just.
- **Duanes tancades a causa d'una epidèmia:** la companyia transnacional no pot exportar perquè s'ha tancat el comerç portuari. Augmenta el seu malbaratament alimentari un 30 % perquè no pot emmagatzemar tot l'excedent, i augmenta les seves despeses un 15 % (majors costos vinculats a l'emmagatzematge). No obté els 450.000 € de l'exportació de 150.000 kg a Espanya a 3 €/kg.
- **Competència a l'empresa minorista:** obre un supermercat a prop i les vendes baixen un 60 %. El que no venen va directament a malbaratament alimentari.
- **Majorista sense mercaderia:** es fan malbé les seves cambres i perd tot l'emmagatzematge, que va directament a malbaratament alimentari.

### PREGUNTES PER A LA REFLEXIÓ

El guia podrà afegir tantes preguntes per a la reflexió com cregui convenient. Aquí en proposem algunes:

- Quins arguments heu utilitzat en cada grup per negociar? Creieu que són arguments reals? I justos?
- Creieu que el resultat que s'ha obtingut s'ajusta a la realitat del comerç d'avocats? I a la realitat d'altres fruites i verdures?
- Qui hi ha guanyat més i per què?
- Qui hi ha perdut més i per què?
- S'han exportat més avocats (per part de la companyia transnacional) que els que s'han venut a través de l'empresa intermediària local?
- Què passaria si aparegués una gran superfície que vengués molt barat (2.5 €/kg)?
- Creieu que les persones consumidores podem intervenir d'alguna manera perquè aquest sistema sigui més just?
- Quant malbaratament s'ha generat? Com el podríem reduir?

Per aprofundir en els impactes ambientals del cultiu d'avocat en el Nord i el Sud global us proposem que investigueu per la xarxa i/o que consulteu els recursos següents:

