

El preu del cacau

Persones destinatàries	Alumnat de l'ESO, Batxillerat i Cicles Formatius
Nombre de participants	Mínim 10 – màxim 30
Objectius	- Prendre consciència de la desigual distribució dels beneficis i conèixer de forma bàsica la situació actual del comerç internacional i algunes de les conseqüències que aquest model té tant per les persones productores com els consumidors. - Donar a conèixer la diferència entre els països d'origen dels productes i els països on habitualment es consumeixen.
Metodologia	Joc per reflexionar sobre els intermediaris que participen del comerç internacional
Duració	55 minuts
Contingut	- Intermediaris a la cadena de comercialització. - Distribució dels beneficis, desigualtat i pobresa.
Àrees curriculars	Geografia, educació en valors
Materials	- Dibuixos de la rajola de xocolata - Instruccions per cada grup - Full de treball de desenvolupament de l'activitat
Documents	Certificat d'activitat realitzada per justificació del projecte. Full d'avaluació de l'activitat de les persones participants. Full d'avaluació de l'activitat per part de l'entitat organitzadora.
Preu	Gratuït
Llengua	Valencià o castellà.

Material complementari Activitat 7

Full de treball de desenvolupament de l'activitat:

1. Col·locar en lloc visible el dibuix d'una rajola de xocolata A, tapant la B.
2. Fer cinc grups amb els participants, assignant a cada grup un dels papers següents: cultivador de cacau, intermediari local (piranyes, taurons...), empresa transnacional (transport i primera transformació), venedor majorista (marques / segona transformació) i venedor al detall (botigues).
3. Repartir a cada grup la seua tasca (vegeu papers adjunts) que ha de resoldre en 10 minuts com a màxim.
4. Cada grup reclama els diners que li corresponen del preu del cacau, se sumen totes les quantitats i si el total passa de 1€ es torna al grup a reajustar el preu (5 minuts màxim).
5. Es comptabilitzen novament les quantitats de cada grup, en el cas que superen els 1€ es negocia entre els grups.
6. Cal tenir en compte que la negociació no és oberta, cada grup només pot negociar amb el que té la seua esquerra i a la seua dreta segons l'esquema següent:
Productor - Intermediari local. Transnacional - Companyia - Majorista - Comerciant al detall.
7. Quan s'ha aconseguit que la suma dels diferents grups siga de 1€, es reparteix la rajola de xocolata A per parts, proporcionalment al que li toca a cada grup, deixant al descobert la rajola de xocolata B.

Pautes per a la reflexió del grup:

1. Comentar els sentiments: com s'ha sentit cadascun dels grups?, algun d'ells s'ha sentit explotat?, hi ha hagut diàleg?, imposició?, manipulació?.
2. Comparar els repartiments de les dues tabletas i les seues implicacions: és just el repartiment dels beneficis?, qui es beneficia més del repartiment desigual?.
3. Què es pot fer perquè els beneficis es repartisquen de manera més justa?. Hi ha alternatives al comerç de les transnacionals ("injust")?.
4. A quines altres situacions es pot aplicar aquesta experiència?.

Papers per als grups (imprimir i retallar per donar-li un a cada grup)

Les persones que cultiven el cacau: camperols, camperoles i xicotets grups productors.

El vostre grup representa una família camperola equatoriana que té un xicotet terreny on cultiva cacau. Els seus arbres produeixen dos collites a l'any.

Per tirar endavant el cultiu, treballen tot el dia el pare i els seus dos fills grans.

Ven la seua producció a un intermediari local i amb els diners que en treu:

- Pagarà les despeses que genera aquest conreu (adobs, pesticides...).
- Cobrirà les necessitats bàsiques (alimentació, habitatge, sanitat i educació) de la seua família.

La xocolata val 1€. Heu de decidir quina part d'aquests diners correspon a l'agricultor -que és qui participa en les negociacions- d'acord amb les despeses i el treball realitzat.

L'intermediari local

El vostre grup representa un intermediari local que compra i emmagatzema la producció de cacau d'una extensa àrea de l'Equador on hi ha 200 famílies agricultores.

Té tres naus habilitades per guardar-hi la producció constant al llarg de tot l'any i que va venent a la companyia transnacional.

Els seus ingressos són constants durant tot l'any, però el marge de beneficis per cada cacau no és bastant i té bastants despeses.

La xocolata val 1€: heu de decidir quina part d'aquests diners corresponen a l'intermediari d'acord amb les despeses i el treball realitzat.

Heu de pressionar sobre l'agricultor negociant preus més baixos per augmentar el marge de beneficis, ja que no resulta fàcil fer-ho sobre la companyia transnacional.

Companyia transnacional

El vostre grup representa una companyia transnacional del sector de l'alimentació que, entre molts altres productes, treballa amb cacau.

Té grans plantacions de cacau a l'Equador, treballades per persones assalariades, d'on obté la pròpia producció que ven arreu del món.

Però també li interessa comprar cacau als intermediaris locals, per evitar que ho faça la competència, i dominar encara més el mercat.

La xocolata val 1€: heu de decidir quina part d'aquests diners correspon a la companyia d'acord amb les despeses i el treball a realitzar.

En el tracte amb els intermediaris locals, heu de procurar que el preu a pagar siga baix. Amb la majorista heu de fer el contrari perquè el benefici de la companyia siga el màxim possible.

Cal tenir en compte que la companyia té la seua pròpia producció (i per tant beneficis) i que tant l'intermediari local com el majorista només poden negociar amb la companyia.

Majorista

El vostre grup representa un majorista que compra cacau a la companyia transnacional per distribuir-les entre les botigues. Tot i que el marge de beneficis pot ser reduït, té l'avantatge de vendre una gran quantitat de mercaderia.

La xocolata val 1€: heu de decidir quina part d'aquests diners correspon al majorista d'acord amb els costos i el treball realitzat.

Intenta elevar els teus beneficis apujant els preus al comerciant al detall, ja que no serà fàcil aconseguir-ho amb la companyia transnacional.

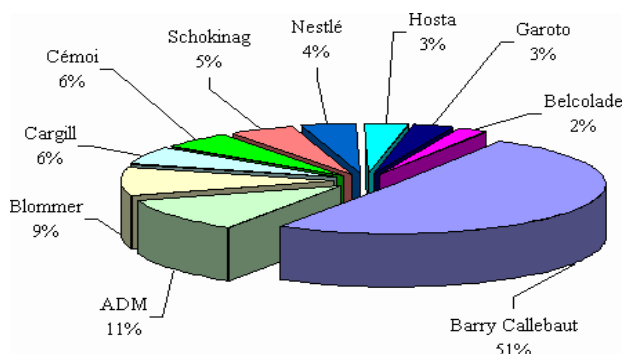
Comerciant al detall

El vostre grup representa un comerciant al detall que ven xocolata en una botiga. El guany per cada xocolata que ven ha de ser elevat, tenint en compte que ven quantitats petites i que la botiga implica grans despeses.

La xocolata val 1€: heu de decidir quina part d'aquests diners correspon al comerciant al detall d'acord amb les despeses i el treball realitzat.

Notes pel professorat o per a qui guia l'activitat:

Les **empreses processadores del cacau** són transnacionals o corporacions que obtenen els grans de cacau als països d'origen i fan una primera transformació, la quota de mercat entre aquestes grans companyes és aproximadament la següent:

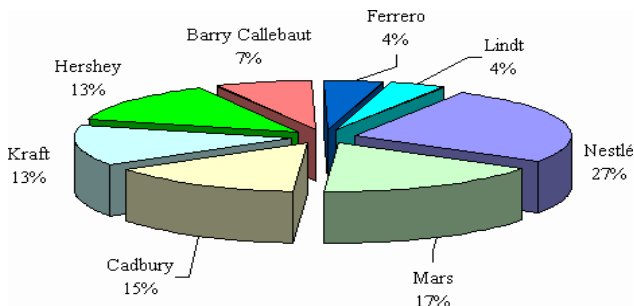


Les empreses de **fabricació de xocolates** són, generalment, empreses que compren els productes del primer processament del cacau -pasta de cacau i mantega de cacau- a les transnacionals per fer els productes alimentaris -xocolates, cacau instantani,

crema de cacau, bombons...-. En alguns casos una empresa transnacional té les dues línies de negoci.

Qui són els principals fabricants de xocolata en el món?

Candy Industry publica una llista anual de les 100 principals empreses globals de confiteria, classificant-les per vendes netes.

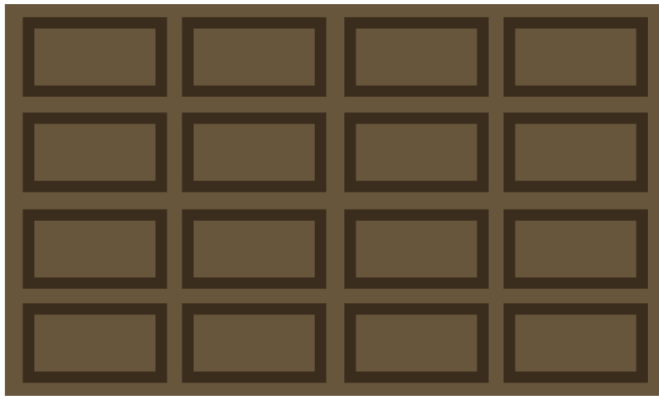


La taula a continuació és un extracte d'aquesta llista, que dona a les deu empreses globals de confiteria que fabriquen alguna forma de xocolata, pel valor net dels beneficis de confiteria en 2015:

Empresa	Beneficis nets 2015 (milions de US \$)
Mars Inc (Estats Units)	18.400
Mondelēz International (Estats Units)	16.691
Nestlé SA (Suïssa)	11.041
Grupo Ferrero (Luxemburg / Itàlia)	9.757
Meiji Co Ltd (Japó)	8,461 *
Hershey Co (Estats Units)	7.422
Chocoladenfabriken Lindt & Sprüngli AG (Suïssa)	4.171
Arcor (Argentina)	3,000
Ezaki Glico Co Ltd (Japó)	2,611 *
Yildiz Holding (Turquia)	2.144

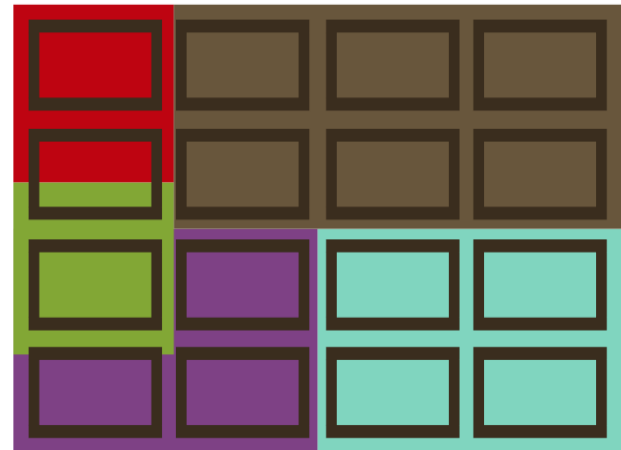
Referencia: *Candy Industry*, gener de 2016

* Inclou la producció d'articles no confitats.



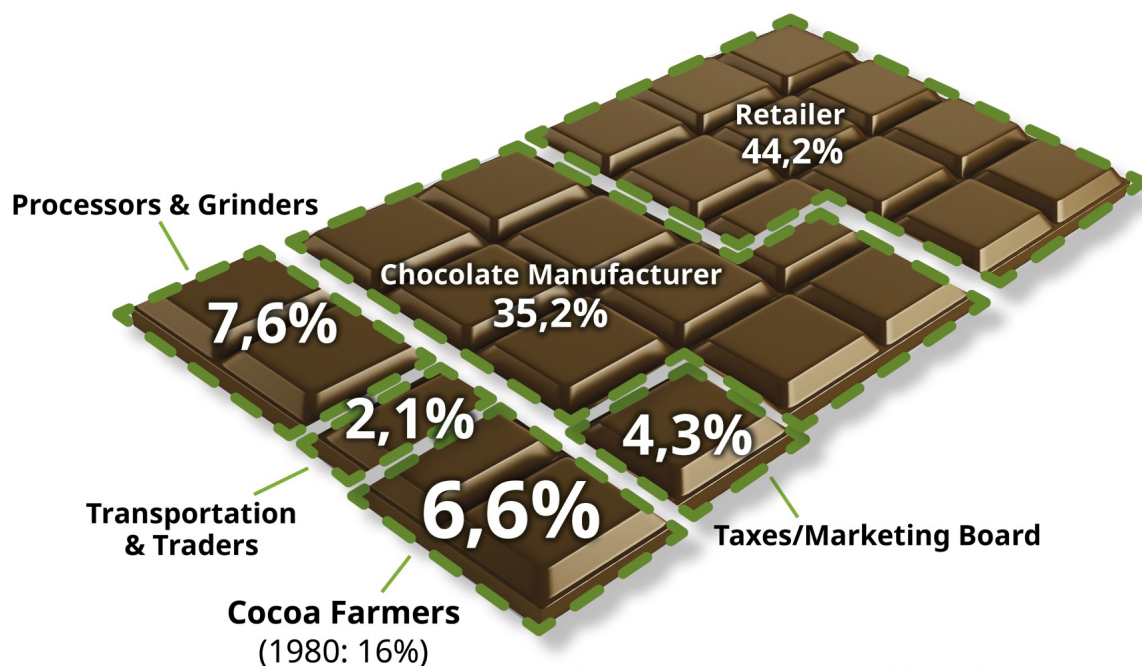
RAJOLA A

RAJOLA B



0.11 Comerciant al detall
0.25 Majorista
0.38 Companyia transnacional
0.16 Intermediari local
0.10 Productor

Fig. 3 Share in the value chain of chocolate production (100g, price of sale 0,79 €)



Source: Cocoa Barometer 2015, p. 34-35