

# Didáctica de la Geografía Historia: El juego del comercio internacional

J. Ulloa

## INTRODUCCIÓN

De la utilidad y conveniencia de los juegos en la Enseñanza de la Geografía e Historia se puede hablar bastante en pro y algo en contra. Es evidente que hay "juegos y juegos". En cada planteamiento didáctico subyace una filosofía de la enseñanza y educación. En cualquier caso, pueden ser un recurso que enriquezca nuestra tarea y permita acercarse a objetivos difíciles de alcanzar tantas veces en la enseñanza de las ciencias sociales, como, por ejemplo, el compromiso personal en la decisión social o, más modestamente, una comprensión más vital de lo que sucede o ha sucedido.

En 1979, en una excursión en Suiza, experimenté, formando parte del grupo que lo jugó, el "JUEGO DEL COMERCIO INTERNACIONAL". Fue una experiencia bastante divertida. Se trataba de un grupo de adultos que dramatizaron la situación a partir de presupuestos personales, en parte similares pero en gran parte diversos (nacionalidad, orientación ideológica, hábitos de comportamiento, etc.). El juego terminó como suele terminar la realidad: quienes se opusieron a la explotación por parte de los mecanismos del comercio internacional se encontraron con que esos mecanismos ahogaban su iniciativa liberadora. No fue algo preparado. La valoración final fue ilustrativa. En la Escuela de Verano de Madrid de este año (1982), en el grupo que me tocó animar, a la búsqueda de procedimientos que renovasen la enseñanza de la Historia o Geografía en BUP, realizamos de nuevo la simulación y, en general, pareció que podía dar resultados. A nivel de alumnos, el juego no está experimentado. Lo he traducido con el consentimiento de sus difusores en Suiza, que están de acuerdo en su difusión y experimentación no comercial.

Como decía más arriba, se trata de una "simulación de situaciones" y de una dramatización. Cada jugador asume un papel que debe vivir con coherencia, dentro de lo verosímil (pero hay variedad de comportamientos verosímiles). Lo que se manifiesta más fácilmente es la oposición de clases y de intereses. De la habilidad y orientación del ANIMADOR-Director del Juego, y de las circunstancias de los jugadores, depende la posibilidad de comprensión de mecanismos del comercio, como la dependencia e intercambio desigual, el papel de las multinacionales, etc. El juego exige un cierto rigor organizativo y unas "normas" de actuación claramente explicadas. Intervenciones drásticas del "director" intentan reflejar los condicionamientos, ya puramente físicos (clima, distancias, etc.), ya sociales y económicos. Una dificultad es, para un desarrollo "en clase", la duración que -para jugarlo bien- no puede ser menor de dos o tres horas. De todas maneras es posible intentar una versión más corta, con adaptaciones estudiadas. Por otra parte, se presenta aquí como un ejemplo que podría ser estimulante para la difusión de experiencias parecidas, creación de otros juegos, crítica de sus posibilidades.

**NUMERO DE PARTICIPANTES:** Mínimo 15 Con el material previsto en este conjunto pueden jugar 28 personas.

**EDAD:** A partir de 13/14 años.

**DURACIÓN:** Una hora y media, como mínimo.

**MATERIAL:** Cada jugador tiene sus hojas de instrucciones y contabilidad.

**ALGUNOS AVISOS PREVIOS:** Para jugar no hace falta ninguna formación especial. Del juego se pueden sacar enseñanzas de dos tipos, principalmente:

a) *Económica:* se llega a comprender mejor al funcionamiento de la "oferta y demanda", de los mecanismos del comercio internacional, de la formación de monopolios, sindicatos, etc.

b) *Sociales:* El juego, que supone una dramatización, permite captar mejor una realidad social que no deja, en general, indiferentes a los jugadores.

### **DESCRIPCION GENERAL DEL JUEGO:**

- Los participantes se reparten en 4 grupos:

- 1) Obreros de plantaciones.
- 2) Propietarios de plantaciones.
- 3) Importadores/exportadores del producto.
- 4) Comerciantes mayoristas en el país importador.

- El papel exacto de cada grupo es explicado en su hoja de instrucciones, en términos generales:

**LOS OBREROS:** Cosechan el producto.(BANANAS); para simular la situación, las dibujan y colorean adecuadamente). Negocian con los propietarios sus salarios y deciden sobre gastos tales como si enviar a sus hijos a la escuela.

**LOS PATRONOS:** Dirigen la producción, venden el producto, negocian con sus obreros.

**LOS EXPORTADORES:** Compran el producto, lo transportan y venden en otros países.

**LOS MAYORISTAS:** Compran a los exportadores/importadores y lanzan las bananas al mercado de los consumidores.

- El juego dura 4/6 años. Un año dura 10/15 minutos, el primero unos 20 minutos.

- El DIRECTOR/ANIMADOR del juego actuará con flexibilidad respecto a la duración de los años ("partidas"), aunque una vez que ha fijado la duración de cada etapa, en función de la habilidad de los participantes, debe ser muy riguroso en mantenerla. Entre año y año debe haber una breve pausa para que los participantes "hagan sus cuentas".

### **DESARROLLO DEL JUEGO:**

Al principio, el Director (y sus eventuales ayudantes) reúnen a los jugadores y les explican el juego, *pero no les desvelan las instrucciones que en las hojas se dan a cada tipo de jugadores*. SE PLANTEA COMO OBJETIVO DEL JUEGO EL DE QUE CADA UNO DEBE PROCURAR GANAR (En riqueza, bienestar, etc.).

PARA DETERMINAR EL NUMERO DE LOS PARTICIPANTES QUE PUEDEN SER obreros, patronos, etc., se seguirá la tabla siguiente:

Cada cual puede escoger su papel, si hay plaza, pero cada PATRONO debe tener a su servicio por lo menos 2 OBREROS.

Los participantes deben descubrir, por ellos mismos que pueden hablar entre ellos, aliarse, etc., pero DEBE ADVERTIRSELES que es menor que no se intercambien entre los grupos las "instrucciones" secretas. NADIE PUEDE COMPRAR SI NO TIENE CAPITAL PARA ELLO EN SU RESERVA.

El director del juego puede retirar del mercado el producto mal elaborado. El señalará cuando comienza y termina "un año".

Dadas las reglas fundamentales, cada grupo se coloca lo mejor que pueda. Conviene que los patronos y sus obreros estén en una sala y los Mayoristas en otra. Los exportadores van y vienen de uno a otro ambiente.

El director retira en la pausa entre año y año todas las bananas producidas. Nadie tiene derecho a retener productos del año anterior o a producir en el intervalo. En la marcha del juego el director puede subrayar los deseos de los participantes que no se están llevando a acciones (ej: ¿Decís que queréis... qué hacéis?).

Durante el juego, el DIRECTOR comunicará a los participantes los siguientes sucesos (puede cambiar el orden):

AÑO 1

A los 15 minutos: Valorará (rechazándolo si lo cree oportuno) el SLOGAN de los mayoristas y les pasará una instrucción.

AÑO 2

Al principio: Dará a los mayoristas indicación de precios.

AÑO 3,

Tras 3 minutos: Los propietarios (acuerdos gubernamentales) no pueden vender más que el 60 511 de los que hubieran vendido el año antecedente. Pero 1 minuto después comunicará que los precios suben a .....

AÑO 4: Venta normal: se comunicará los precios a los comerciantes.

AÑO 5: Corren rumores de que habrá entre los consumidores un boicot de tipo político.

Bajan las compras y precios.

AÑO 6:

Se comunican precios establecidos.

\*\*\*

## Evaluación del juego

Al final del juego se reúnen todos los participantes para comentar el juego y sus resultados. En la pizarra se escriben los resultados: lo que ha podido ahorrar cada obrero, al final; lo que han ganado los patronos, exportadores y mayoristas. Los participantes pueden agruparse por categorías y comentar en grupitos las siguientes cuestiones, para exponer; en "puesta en común", las RESPUESTAS.

LOS OBREROS:

¿Cómo se sentían en una situación laboral e tal tipo?

¿Era fácil aumentar la producción?

¿Qué sentimientos se experimentaban al negociar las condiciones de trabajo?

¿Qué posibilidades hemos tenido de contacto entre los trabajadores y de organización solidaria?

LOS PROPIETARIOS:

- ¿Qué he sentido hacia los obreros y hacia los otros propietarios?
- ¿Cuáles han sido mis relaciones con los exportadores?
- ¿Mis ganancias han sido justas, dado mi trabajo?
- ¿Qué es lo que ha impedido las buenas relaciones con los trabajadores? etc.

#### LOS EXPORTADORES:

- ¿Cómo han sido mis relaciones con los propietarios, colegas y comerciantes?
- ¿Qué ha impedido que hiciera mayores ganancias?
- ¿Qué sabía yo de los obreros y de sus condiciones de trabajo?

#### LOS MAYORISTAS:

- ¿Cómo he tratado y considerado a los exportadores?
- ¿Cuáles eran mis relaciones con otros comerciantes?
- ¿Qué sabía de los trabajadores productores?

\*\*\*

La reunión de grupos debe ser breve, para que queden unos 20 minutos para la "puesta en común". En ésta, hay que potenciar la espontaneidad y tomar nota de todo lo que pueda servir de pista para subrayar los descubrimientos realizados experimentalmente:

- 1) En cuanto a reacciones afectivas, sentimientos.
- 2) En cuanto a relaciones económicas y realidades económicas.

El papel del director del juego debe ser sintetizar los resultados y ayudar al grupo a reflexionar sobre todo cuanto se ha ido descubriendo.

\*\*\*

### **INSTRUCCIONES QUE DISTRIBUYE EL DIRECTOR DEL JUEGO**

(copia en notas que se pasan en un momento)

#### A LOS COMERCIANTES:

En el año 1, después de 5 minutos:

Al comerciante mayorista 1: " Ha ganado un concurso y sus bananas se venden a 1000\$ Tm.

Al comerciante mayorista 2: "debe vender a 950\$ la Tm.

“ “ “ 3: "debe vender a 900\$ la Tm.

“ “ “ 4: "debe vender a 850\$ la Tm.

“ “ “ 5: "debe vender a 800\$ la Tm.

En el año 2: (al comienzo)

Los comerciantes deben saber que sus precios a los consumidores están marcados es en:

1000\$ las primeras 100 Tm. compradas

950\$ “ segundas 50 Tm

900\$ “ siguientes 50 Tm

850 el resto.

Año 3 (a los 4 minutos):

"Este año hay fuerte demanda y pueden Uds. vender a 1100\$ la T."

Año 4 (al principio)

Precios marcados como en el año 2

Año 5 (al comienzo)

Parece que va a haber un boicot a las bananas por parte de los consumidores, como protesta política frente a la situación de los derechos humanos en algunos países productores..., siguen instrucciones.

Año 5 (5 minutos más tarde)

No va a poder vender nada más que un 80 % de lo que vendió el año pasado y al precio de 950\$ la Tm.

Año 6

Precios de venta:

1000\$ las 100 primeras toneladas

900\$ el resto.

A LOS PROPIETARIOS

En el año 3, al comienzo: Las cosechas están afectadas de una enfermedad. De momento, se le prohíbe comprar a los obreros: infórmalos. Seguirán instrucciones.

3 minutos después: Se le concede vender un 60 % de lo que vendió el año pasado, escogiendo la banana mejor.

### **OTRAS INSTRUCCIONES PARA LOS DIRECTORES DEL JUEGO**

**Material deseable:** (Además de copias de las hojas de instrucciones y de contabilidad en núm. adecuado al de jugadores de cada rango).

**Pizarra, o grandes hojas de papel** para explicar las cosas al principio y para la evaluación de los resultados al final. Hojas de papel corriente, lápices negros y amarillos para los OBREROS. Un par de Sacapuntas.

LOCALES:

En principio son necesarios, por lo menos, dos locales seaparados: Uno para colocar los grupos de patronos y obreros y otro para los mayoristas.

NADIE debe, durante el juego, cambiar de local, ni andar de un lado al otro, salvo los EXPORTADORES/IMPORTADORES.

Los locales deben ser suficientemente amplios, y contar con mesas, sillas, etc. Claro que el juego puede también jugarse al exterior, al aire libre.

**Actitudes:** Lo que se intenta es que todos pasen un buen rato aprendiendo, por ello el "Director del juego" debe saber improvisar en función de unos buenos resultados y de los objetivos educativos muy específicos, referidos al grupo, que se propone.

\*\*\*

### **INSTRUCCIONES PARA LOS EXPORTADORES/ IMPORTADORES**

Vuestro papel consiste en comprar las bananas a los productores (los propietarios), transportarlas y venderlas a los comerciantes mayoristas.

Tenéis 250\$ de gastos por cada T (gastos de transporte, almacenaje y proceso de maduración de las bananas en el país de su destino. Además tenéis 20.000\$ de gastos generales al año (incluido vuestro salario.)

Recordamos que cada banana pintada representa 1- T. (toneladas).

El precio mínimo al cual podéis comprar las bananas el primer año, acuerdo o decisión gubernamental, es de 75\$ por Tonelada.

Empezáis con un capital de 240.000\$, que sirve a pagar las compras y sufragar los gastos. No tenéis derecho a quedaros al descubierto (gastar más de lo que hay en caja).

Vendéis las bananas a los comerciantes mayoristas. Debéis saber que el año antes al que se establece como año del comienzo del "juego", las bananas estaban vendiéndose a los comerciantes mayoristas a 600\$ la T.

Los precios que pagareis y los precios de vuestra venta dependerán del libre mecanismo de la oferta y demanda, aunque puede haber circunstancias (las indicará el Director de Juego) que alteren este mecanismo.

Naturalmente, tenéis todo el derecho de visitar a los mayoristas en sus oficinas y a los propietarios en sus plantaciones. Vuestros colegas son vuestros competidores, pero, tal vez, en una u otra ocasión... os puede convenir ponerlos de acuerdo... es peligroso pero...

Durante los primeros 5 minutos del primer año no podéis vender nada ni ir a hablar a los mayoristas. (VER CUADRO 2)

## **INSTRUCCIONES PARA LOS MAYORISTAS**

Vuestro objetivo es satisfacer la demanda de bananas en el mercado. Compráis a los exportadores/importadores, naturalmente intentando comprar barato y bueno. El año anterior al año en que comienza el juego, los mayoristas compraron al precio de 600 \$ la Tm. Ya se sabe que cada banana pintada representa 10 Tm.

Vuestros gastos generales, comprendido vuestro salario, ascienden a 30.000 \$ por año. Además pagáis 100\$ de almacenaje por cada Tm. comprada.

El director del juego os dará indicaciones sobre el consumo en el país y los precios de venta.

Al principio del juego, vuestro capital es de 240.000\$ y debe servir a financiar vuestras actividades comerciales.

**Importante:** ¡Cuidado!: Si al comienzo del año tenéis "X" \$, los gastos (compras y gastos generales) no pueden superar tal cantidad.

Durante los primeros 5 minutos del primer año, cada mayorista debe inventar un Slogan publicitario, incluyendo el nombre de vuestra empresa, y destinado a promover la venta de bananas. El precio al cual podréis vender vuestras bananas dependerá de la calidad del slogan, que juzgará el "director de juego".

No podéis moveros de vuestra oficina.

## **HOJA DE INSTRUCCIONES PARA LOS OBREROS DE LAS PLANTACIONES**

Eres, con otros dos o tres compañeros, trabajador de una PLANTACION. Cosechas BANANAS, del tipo JUANITA.

Cada banana que dibujes y colorees representa 10 toneladas recogidas y dispuestas para entregar. La banana recogida debe estar en buenas condiciones. El dibujo tendrá unos 10 cms. de largo y unos tres de ancho. El contorno será dibujado en negro y la banana coloreada totalmente en amarillo. Tendrá la inscripción JUANITA en bellas letras mayúsculas. He aquí el modelo:

El primer año no puedes producir más de 100 Tm. = 10 dibujos.

El patrón y el Director del Juego pueden controlar la CALIDAD.

Tienes seis hijos. Para subsistir en tu pueblo necesitas un mínimo de 1000\$ por año. El primer año ganas 10\$ por Tm. a partir del segundo puedes negociar con tu patrón el precio de tu trabajo = salario. Cada chico que envías a la escuela te cuesta 200\$ por año.

No puedes enviarlos si tu salario no te lo permite. (VER CUADROS 3 Y 4)

\*\*\*