

<b>Descripción</b>	Mediante un juego de simulación, se pretende comprender por qué reglas se rige el comercio internacional y qué consecuencias tiene ese funcionamiento sobre los países y, en este contexto, cómo funciona la resolución negociada de conflictos.
<b>Temáticas</b>	Comercio internacional, proteccionismo, libre comercio, relaciones/acuerdos bilaterales.
<b>Objetivos</b>	Entender que un conflicto se produce cuando dos partes tienen objetivos contrapuestos. Visualizar que resolver los conflictos hace necesaria una negociación para llegar a acuerdos. Para ello, es imprescindible que las dos partes renuncien a algunos de sus intereses. Iniciarse en la comprensión de las negociaciones en materia de comercio internacional. Reconocer las situaciones en las que se produce libre comercio o proteccionismo, en sus diferentes versiones.
<b>Temporalización</b>	Dos horas.
<b>Contenidos</b>	<b>Conceptos:</b> comercio internacional, proteccionismo, libre comercio, relaciones/acuerdos bilaterales. <b>Procedimientos:</b> argumentación, toma de decisiones. <b>Actitudes:</b> fomento de las actitudes de respeto y tolerancia en la negociación.
<b>Material</b>	Material para escribir.
<b>Documentación</b>	Ficha de roles, ficha resumen.
<b>Desarrollo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actividad se plantea como un juego de simulación en el que se divide la clase en dos grupos, cada uno de los cuales representa a un país.</li> <li>• La primera hora se dedica a la explicación del juego, el reparto de roles y la realización de la primera ronda de negociaciones. Durante la segunda hora se completa la negociación, se llega a acuerdos y se contesta individualmente la ficha de trabajo.</li> <li>• Para iniciar el juego, cada miembro de un país deberá tener la ficha de los roles correspondientes a su país y solamente ésta. Es decir, los representantes del país Niepse no pueden acceder a la ficha del país Ilati, y viceversa.</li> <li>• Cada país leerá la información correspondiente. La persona que dinamiza la actividad deberá ir aclarando los conceptos. Probablemente, será necesario recordar el significado de arancel, importación, exportación, impuesto directo, impuesto indirecto y excedente, aunque algunos de estos conceptos ya se hayan trabajado dentro del currículo de ciencias sociales.</li> <li>• Una vez aclarados los conceptos, se inicia la primera ronda de negociaciones. Terminada ésta, las fichas de los países Ilati y Niepse reflejarán los diferentes problemas.</li> </ul>
<b>Orientaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad recomendada a partir de 2.º ciclo de secundaria.</li> <li>• La persona que guía la actividad deberá explicar en qué consiste la estructura del juego. Cada uno de los grupos representa a un país. Encabeza la delegación del país el Ministro de Economía, pero los que llegan a los acuerdos son los Subsecretarios (técnicos especialistas en el tema).</li> <li>• Deben negociarse cuatro productos diferentes: tomates, automóviles, ropa y teléfonos móviles. Cada uno de los cuatro productos debe tener sus propios negociadores (como mínimo dos participantes por grupo), que serán los encargados de defender los intereses y las posiciones</li> </ul>



de su país. De todas formas, la postura para cada uno de los productos la discute y decide todo el grupo.

- En el momento de los turnos de negociación, sólo hablarán los negociadores correspondientes; los demás pueden asesorarlos, pero no pueden intervenir directamente.
- Habrá dos rondas de negociaciones. En la primera, el objetivo es descubrir las razones o los motivos que llevan al otro país a tomar posiciones económicas que perjudican al propio. Una vez obtenida esta información, cada país, por separado, discute y debate esta información y prepara los acuerdos a los que pretende llegar.
- Es muy importante que la persona dinamizadora de la actividad subraye que no se puede ir a todo o nada. Es necesario marcarse unos mínimos que permitan llegar a acuerdos. Los participantes deben entender que es conveniente tener una visión global de los cuatro productos que intervienen en la negociación, para así poder tener mayor capacidad de maniobra; por ejemplo, se puede ceder con los tomates a cambio de ser más intransigentes con los móviles.
- Una propuesta de trabajo (recomendada para 12-14 años) es negociar producto por producto y grupo por grupo, con el fin de facilitar la negociación.
- Quedará bajo el criterio de la persona que guía la actividad la mejor manera de desarrollarla, en función de las características del grupo. Hay que conseguir que el alumnado sea capaz de entender el libre comercio y alguna de las diferentes formas que puede presentar el proteccionismo:
  - *Prohibición o barrera no arancelaria*: mecanismo por el que no se permite la importación de un producto con diversas justificaciones. La más usual se basa en las normas fitosanitarias o sanitarias que los productos importados supuestamente no cumplen.
  - *Aranceles*: impuestos que se aplican a los productos que entran en un país (productos importados), que hacen que aumente el precio. Su objetivo, normalmente, es proteger a los productores locales de la competencia extranjera.
  - *Contingentes*: cantidad fija que se permite importar de un producto (por ejemplo, 1.000 automóviles de determinada marca).

Existen también otras formas de proteccionismo, como el *dumping* o las subvenciones. En todo caso, es necesario recordar que el proteccionismo agrario de los países ricos cuesta a los países empobrecidos la increíble cantidad de 100.000 millones de dólares al año, exactamente el doble de lo que reciben en concepto de ayuda para el desarrollo.

### Anexos



Instrucciones del juego de simulación y ficha del país de NIEPSE.



Instrucciones del juego de simulación y ficha del país de ILATI.