

Descripció	Mitjançant un joc de simulació, es pretén comprendre per quines regles es regeix el comerç internacional i les conseqüències que aquest funcionament té sobre els països i, en aquest context, com funciona la resolució negociada de conflictes.
Temàtiques	Comerç internacional, proteccionisme, lliure comerç, relacions/acords bilaterals.
Objectius	Entendre que un conflicte es produeix quan dues parts tenen objectius contraposats. Veure que resoldre els conflictes fa necessària una negociació per arribar a acords. Per a això és imprescindible que les dues parts renunciïn a alguns dels seus interessos. Iniciar-se en la comprensió de les negociacions en matèria de comerç internacional. Reconèixer les situacions en què es produeix lliure comerç o proteccionisme, en les seves diferents versions.
Temporalització	Dues hores.
Continguts	Conceptes: comerç internacional, proteccionisme, lliure comerç, relacions/acords bilaterals. Procediments: argumentació, presa de decisions. Actituds: fomentar actituds de respecte i tolerància en la negociació.
Material	Material per escriure.
Documentació	Fitxa de rols, fitxa resum.
Desenvolupament	<ul style="list-style-type: none"> • L'activitat es planteja com un joc de simulació en el qual es divideix la classe en dos grups, cadascun dels quals representa un país. • La primera hora es dedica a l'explicació del joc, el repartiment de rols i la realització de la primera ronda de negociacions. Durant la segona hora es completa la negociació, s'arriba a acords i es contesta individualment la fitxa de treball. • Per iniciar el joc, cada membre d'un país haurà de tenir la fitxa dels rols corresponents al seu país i només aquesta. És a dir, els representants del país Niepse no poden accedir a la fitxa del país Ilatí, i viceversa. • Cada país llegirà la informació corresponent. La persona dinamitzadora de l'activitat haurà d'anar aclarint els conceptes. Segurament serà necessari recordar el significat d'aranzel, importació, exportació, impost directe, impost indirecte i excedent, encara que alguns d'aquests conceptes ja s'hagin treballat dins el currículum de ciències socials. • Un cop aclarits els conceptes, s'inicia la primera ronda de negociacions. Acabada aquesta, les fitxes dels països Ilatí i Niepse reflectiran els diferents problemes.
Orientacions	<ul style="list-style-type: none"> • Activitat recomanada a partir de 2n cicle de secundària. • El guia de l'activitat haurà d'explicar en què consisteix l'estructura del joc. Cadascun dels grups representa un país. Encapçala la delegació del país el ministre d'Economia, però els que arriben als acords són els subsecretaris (tècnics especialistes en el tema). • Han de negociar-se quatre productes diferents: tomàquets, automòbils, roba i telèfons mòbils. Cadascun dels quatre productes ha de tenir els seus propis negociadors (com a mínim dos participants per grup), que seran els encarregats de defensar els interessos i les posicions del seu país. De totes maneres, la postura per a cadascun dels productes, la discuteix i decideix tot el grup.



- En el moment dels torns de negociació només parlaran els negociadors corresponents; els altres poden assessorar-los, però no poden intervenir-hi directament.
- Hi haurà dues rondes de negociacions. En la primera, l'objectiu és descobrir les raons o els motius que porten l'altre país a prendre posicions econòmiques que perjudiquin el propi. Un cop obtinguda aquesta informació, cada país, per separat, discuteix i debat aquesta informació i prepara els acords a què pretén arribar.
- És molt important que la persona dinamitzadora de l'activitat subratlli que no es pot anar a tot o a res. És necessari marcar-se uns mínims que permetin arribar a acords. Els participants han d'entendre que és convenient tenir una visió global dels quatre productes que intervenen en la negociació, per així poder tenir més capacitat de maniobra; per exemple, es pot cedir amb els tomàquets a canvi de ser més intransigents amb els mòbils.
- Una proposta de treball (recomanada per a 12-14 anys) és negociar producte per producte i grup per grup, per tal de facilitar la negociació.
- Quedarà sota el criteri del guia de l'activitat la millor manera de desenvolupar-la, d'acord amb les característiques del grup. Cal aconseguir que l'alumnat sigui capaç d'entendre el lliure comerç i alguna de les diferents formes que pot presentar el proteccionisme:
 - *Prohibició o barrera no aranzelària*: mecanisme pel qual no es permet la importació d'un producte amb diferents justificacions. La més usual es basa en les normes fitosanitàries o sanitàries que els productes importats suposadament no compleixen.
 - *Aranzels*: impostos que s'apliquen als productes que entren en un país (productes importats), que fan que n'augmenti el preu. El seu objectiu, normalment, és protegir els productors locals de la competència estrangera.
 - *Contingents*: quantitat fixa que es permet importar d'un producte (per exemple, 1.000 automòbils d'una determinada marca).

Hi ha també altres formes de proteccionisme, com el *dumping* o les subvencions. En tot cas, és necessari recordar que el proteccionisme agrari dels països rics costa als països empobrits la increïble quantitat de 100.000 milions de dòlars cada any, exactament el doble del que reben en concepte d'ajut per al desenvolupament.

Annexos



Instruccions del joc de simulació i fitxa del país de NIEPSE.



Instruccions del joc de simulació i fitxa del país d'ILATI.