

A decorative grid of agricultural icons in the top right corner, including a rainbow, grapes, a tractor, a goat, a sheep, a cow, a pig, a strawberry, a peach, a carrot, a kiwi, a tomato, and a corn cob.

Alimentando un Mundo Nuevo

MALETA PEDAGÓGICA

PROPUESTA EDUCATIVA





CAPÍTULO 3. ¿CONSUMES O PROCONSUMES?



Capítulo 3:

¿Consumes o Proconsumes?

(Marta, ve cómo su cuenta de Instagram sube mucho de personas que le siguen)

Marta: ¡Guay, Javi! ¡Mira la de followers que tenemos ya! Estoy flipando con el impacto que estamos teniendo.

Javier: Es brutal, Marta. Tu rollo con la agricultura y ganadería está inspirando a un montón de gente.

Y tu familia está de tu parte.

Marta: Sí, tengo suerte de tener su apoyo. Tengo ganas de empezar a trabajar en mi tierra y comprar ganado, mientras sigo estudiando. Esto es solo el principio, veremos a ver cómo lo hago rentable.

Javier: Ayer fui al súper y me di cuenta de lo cara que está la cesta de la compra, pero tú cuentas lo poco que se queda quien produce ¿Cómo es eso?

Marta: Sí, es brutal. Con el trabajo que tiene el campo y luego se va más dinero a quien lo distribuye comercializa que a quienes lo producen.

Javier: ¡Qué fuerte! ¿hacemos una publicación sobre esto y así la gente será más consciente de lo que consume?

Marta: ¡Vale!

Actividad 3:

¡Salvemos el aceite de oliva!

Tiempo: una sesión lectiva (45 min.)

Materiales:

- ☐ Ficha Situación de partida
- ☐ Fichas con los Roles
- ☐ Pizarra para escribir

Objetivos:

- ☐ Consumir alimentos de calidad y de valor nutricional.
- ☐ Entender la responsabilidad en el consumo: de dónde viene, dónde se compra y a quién beneficia,
- ☐ Promover un cambio en el consumo que lleve a un proconsumo consciente, responsable y crítico.

Desarrollo:

1. Divide el aula en 7 grupos, uno por cada rol que va a desarrollar:
 - ☐ Quien cultiva el aceite
 - ☐ Quien lo consume
 - ☐ Quien intermedia
 - ☐ Quién lo vende en una tienda pequeña (minorista)
 - ☐ Quién lo vende en una gran superficie (mayorista)
 - ☐ Autoridades públicas
 - ☐ Organizaciones agrarias
2. Presenta la situación de partida, los datos de contexto y las premisas según la ficha de materiales.
3. Reparte las tarjetas de roles a cada grupo al azar.
4. Da unos minutos para que preparen sus argumentos según el rol asignado.

5. Pregunta a cada uno de los subgrupos individualmente (sin que los demás grupos escuchen) qué cantidad de 50 que cuesta el aceite de oliva consideran que debería quedarse ese grupo. En el caso de las administraciones, que cantidad podrían ofrecer para ayudar teniendo en cuenta que otros cultivos también están sufriendo el cambio climático. En el caso de organizaciones agrarias, que estimen el precio que consideran debería quedarse quien produce.
6. Cuando todos los grupos han dado su opinión se anotan los resultados en la pizarra. (Generalmente el precio se eleva muy por encima de 50).
7. Inicia el debate con 20 min. de negociación, moderando la discusión y asegurándote de que todos los roles participen activamente. Anima a plantear preguntas y objeciones entre los grupos para enriquecer el debate. Pueden salir muchos debates y, entre ellos, puede estar la opción de cultivar en grandes extensiones, pero ojo, esto va en detrimento de los recursos hídricos por lo que perjudica al planeta. Es necesario que el debate intente equilibrar los derechos laborales y de la naturaleza.
8. Anota los resultados después de la negociación y compara con los anteriores. Por lo general, las mayores diferencias entre la primera y la segunda ronda son las que afectan quien produce, mientras que la cifra anterior y posterior de quien intermedia o la transnacional suele variar poco.
9. Cada grupo lee su tarjeta al resto para tener la información completa y se les hace una serie de preguntas:
 - ☐ ¿Quiénes creéis que deberían haber salido ganando más en este proceso?
 - ☐ Ahora que conocéis la realidad de los otros grupos, ¿pensáis lo mismo? ¿Habríais tomado la misma decisión?
 - ☐ ¿Cuál de los dos resultados se ajusta más a la realidad?
 - ☐ ¿Cuál de los dos resultados os parece más justo?
 - ☐ ¿Qué argumentos habéis utilizado en cada grupo para negociar? ¿Creéis que son argumentos reales?
 - ☐ ¿Creéis que las personas consumidoras tenemos algo que ver en la cadena comercial?
 - ☐ ¿Pensabais que había tantos agentes en el sistema agroalimentario actual?
 - ☐ ¿Qué agentes pensáis imprescindibles para tener un sistema agroalimentario más resiliente e inclusivo?
 - ☐ ¿Cómo se podría avanzar en la soberanía alimentaria de los pueblos?
10. Cierra la actividad con una reflexión final, destacando los puntos clave discutidos y resumiendo las conclusiones alcanzadas.

Materiales:

Ficha Situación de partida:

Situación de Partida: El cambio climático, con todos sus factores, ha traído la aparición de una plaga devastadora que ha afectado gravemente a la producción de uno de los principales cultivos: el olivo.

Datos de contexto:

- La producción de aceite de oliva se ha reducido en un 40% este año debido a la plaga, lo que ha llevado a un aumento significativo del precio del aceite de oliva en comparación con el año anterior.
- Las personas agricultoras locales están luchando por mantener sus olivares y enfrentan pérdidas económicas significativas, mientras que quien lo consume se enfrenta a precios más altos y una menor disponibilidad de aceite de oliva de calidad.

Premisas:

- El aceite de oliva es un producto emblemático de España y es fundamental tanto para la economía local como para la dieta mediterránea.
- Se necesita decidir cómo abordar la situación de escasez de aceite de oliva, garantizando la seguridad económica de quien lo produce y la seguridad alimentaria con la calidad del producto para quien lo consume.
- El precio de una botella de aceite desde quien lo produce a quien lo compra, no puede exceder de 50* por lo que es necesario negociar entre todos los agentes.

*cantidad simbólica para que puedan debatir y distribuir entre los diferentes roles.

Fichas roles:

1. Quien cultiva el aceite:

- **Historia:** María es una agricultora de una pequeña finca familiar en Andalucía, España. Su familia ha estado cultivando olivos durante generaciones, y el aceite de oliva que producen es conocido por su alta calidad y sabor excepcional. Sin embargo, este año han enfrentado dificultades debido a una plaga que ha afectado a sus olivos, reduciendo considerablemente su producción.
- **Objetivo:** María busca formas de combatir la plaga y salvar sus olivos para mantener viva la tradición familiar, asegurar su sustento económico y continuar proporcionando un aceite de oliva de calidad a sus clientes.

2. Quien lo consume:

- **Historia:** Pablo es un chef apasionado que regenta un restaurante en Barcelona, España. Siempre ha sido un defensor del uso de ingredientes locales y de alta calidad en sus platos. El aceite de oliva es un elemento esencial en su cocina, y la calidad del producto es fundamental para el sabor de sus platos.
- **Objetivo:** Pablo busca asegurarse de tener acceso a un aceite de oliva de calidad para seguir ofreciendo a sus clientes platos deliciosos y auténticos que reflejen la esencia de la gastronomía mediterránea, manteniendo así la reputación de su restaurante y garantizando ingresos estables.

3. Quien intermedia:

- **Historia:** Carlos es el propietario de una empresa de distribución de alimentos en Madrid, España. Su empresa actúa como intermediaria entre quien produce el aceite de oliva y los minoristas y mayoristas. Siempre busca la mejor calidad al mejor precio para satisfacer las demandas del mercado.
- **Objetivo:** Carlos busca equilibrar las necesidades de quien produce y de quien consume, asegurándose de que el aceite de oliva llegue a los clientes finales de manera eficiente y a un precio justo, al tiempo que busca maximizar los beneficios económicos de su empresa de distribución.

4. Quién lo vende en una tienda pequeña (minorista)

- **Historia:** Laura es la gerente de una pequeña tienda gourmet en Sevilla, España. Su tienda se especializa en productos locales y artesanales, incluido el aceite de oliva de la región. Los clientes confían en la calidad y autenticidad de los productos que ofrece.
- **Objetivo:** Laura busca mantener el suministro constante de aceite de oliva de alta calidad para satisfacer la demanda de sus clientes y mantener la reputación de su tienda como destino para productos gourmet, lo que le permitirá continuar generando ingresos y mantener su negocio en funcionamiento.

5. Quién lo vende en una gran superficie (mayorista)

- **Historia:** Javier es el director de compras de una cadena de supermercados con sucursales en toda España. La cadena busca ofrecer una variedad de productos de calidad a precios competitivos para sus clientes. El aceite de oliva es uno de los productos más demandados en sus tiendas.
- **Objetivo:** Javier busca asegurarse de tener un suministro constante de aceite de oliva para abastecer a todas las sucursales de la cadena de supermercados y mantener la competitividad en el mercado, generando así ingresos significativos para la empresa y maximizando las ventas de aceite de oliva.

6. Autoridades públicas:

- **Historia:** Ana es la alcaldesa de un municipio de la región productora de aceite de oliva en España. Ha estado siguiendo de cerca la situación de la plaga que afecta a los olivos y comprende la importancia económica y cultural del sector para su comunidad. Además, es consciente de su responsabilidad de proteger los intereses de las personas agricultoras locales y garantizar la seguridad alimentaria de la ciudadanía.
- **Objetivo:** Ana busca implementar medidas de apoyo y regulación para las personas productoras afectados por la plaga, así como promover la investigación y el desarrollo de soluciones sostenibles para proteger los olivos y mantener la viabilidad económica de la región, pero también tiene otros problemas con otros cultivos y no puede centrar todos sus recursos en este caso concreto.

7. Organizaciones agrarias:

- **Historia:** Juan es el presidente de una organización profesional agraria en la región productora de aceite de oliva. Representa los intereses de las personas agricultoras locales y lucha por proteger sus derechos y promover prácticas agrícolas sostenibles. Ha estado trabajando estrechamente con quienes están afectados por la plaga para encontrar soluciones y mantener viva la tradición agrícola en la región.
- **Objetivo:** Juan busca defender los derechos de las personas agricultoras locales y promover medidas que garanticen su sustento económico, así como fomentar la cooperación entre quien produce y las autoridades públicas para abordar los desafíos que enfrenta el sector del aceite de oliva.

Alimentando un Mundo Nuevo

Ficha Situación de partida:

Situación de Partida:

El cambio climático, con todos sus factores, ha traído la aparición de una plaga devastadora que ha afectado gravemente a la producción de uno de los principales cultivos: el olivo.

Datos de contexto:

La producción de aceite de oliva se ha reducido en un 40% este año debido a la plaga, lo que ha llevado a un aumento significativo del precio del aceite de oliva en comparación con el año anterior.

Las personas agricultoras locales están luchando por mantener sus olivares y enfrentan pérdidas económicas significativas, mientras que quien lo consume se enfrenta a precios más altos y una menor disponibilidad de aceite de oliva de calidad.

Premisas:

El aceite de oliva es un producto emblemático de España y es fundamental tanto para la economía local como para la dieta mediterránea.

Se necesita decidir cómo abordar la situación de escasez de aceite de oliva, garantizando la seguridad económica de quien lo produce y la seguridad alimentaria con la calidad del producto para quien lo consume.

El precio de una botella de aceite desde quien lo produce a quien lo compra, no puede exceder de 50* por lo que es necesario negociar entre todos los agentes.

*cantidad simbólica para que puedan debatir y distribuir entre los diferentes roles.

Fichas roles:

Alimentando un Mundo Nuevo

1. Quien cultiva el aceite:

Historia:

María es una agricultora de una pequeña finca familiar en Andalucía, España. Su familia ha estado cultivando olivos durante generaciones, y el aceite de oliva que producen es conocido por su alta calidad y sabor excepcional. Sin embargo, este año han enfrentado dificultades debido a una plaga que ha afectado a sus olivos, reduciendo considerablemente su producción.

Objetivo:

María busca formas de combatir la plaga y salvar sus olivos para mantener viva la tradición familiar, asegurar su sustento económico y continuar proporcionando un aceite de oliva de calidad a sus clientes.

Alimentando un Mundo Nuevo

2. Quien lo consume:

Historia:

Pablo es un chef apasionado que regenta un restaurante en Barcelona, España. Siempre ha sido un defensor del uso de ingredientes locales y de alta calidad en sus platos. El aceite de oliva es un elemento esencial en su cocina, y la calidad del producto es fundamental para el sabor de sus platos.

Objetivo:

Pablo busca asegurarse de tener acceso a un aceite de oliva de calidad para seguir ofreciendo a sus clientes platos deliciosos y auténticos que reflejen la esencia de la gastronomía mediterránea, manteniendo así la reputación de su restaurante y garantizando ingresos estables.

Alimentando un Mundo Nuevo

3. Quien intermedia:

Historia:

Carlos es el propietario de una empresa de distribución de alimentos en Madrid, España. Su empresa actúa como intermediaria entre quien produce el aceite de oliva y los minoristas y mayoristas. Siempre busca la mejor calidad al mejor precio para satisfacer las demandas del mercado.

Objetivo:

Carlos busca equilibrar las necesidades de quien produce y de quien consume, asegurándose de que el aceite de oliva llegue a los clientes finales de manera eficiente y a un precio justo, al tiempo que busca maximizar los beneficios económicos de su empresa de distribución.

Alimentando un Mundo Nuevo

4. Quién lo vende en una tienda pequeña (minorista):

Historia:

Laura es la gerente de una pequeña tienda gourmet en Sevilla, España. Su tienda se especializa en productos locales y artesanales, incluido el aceite de oliva de la región. Los clientes confían en la calidad y autenticidad de los productos que ofrece.

Objetivo:

Laura busca mantener el suministro constante de aceite de oliva de alta calidad para satisfacer la demanda de sus clientes y mantener la reputación de su tienda como destino para productos gourmet, lo que le permitirá continuar generando ingresos y mantener su negocio en funcionamiento.

Fichas roles:

Alimentando un Mundo Nuevo

5. Quién lo vende en una gran superficie (mayorista):

Historia:

Javier es el director de compras de una cadena de supermercados con sucursales en toda España. La cadena busca ofrecer una variedad de productos de calidad a precios competitivos para sus clientes. El aceite de oliva es uno de los productos más demandados en sus tiendas.

Objetivo:

Javier busca asegurarse de tener un suministro constante de aceite de oliva para abastecer a todas las sucursales de la cadena de supermercados y mantener la competitividad en el mercado, generando así ingresos significativos para la empresa y maximizando las ventas de aceite de oliva.

Alimentando un Mundo Nuevo

6. Autoridades públicas:

Historia:

Ana es la alcaldesa de un municipio de la región productora de aceite de oliva en España. Ha estado siguiendo de cerca la situación de la plaga que afecta a los olivos y comprende la importancia económica y cultural del sector para su comunidad. Además, es consciente de su responsabilidad de proteger los intereses de las personas agricultoras locales y garantizar la seguridad alimentaria de la ciudadanía.

Objetivo:

Ana busca implementar medidas de apoyo y regulación para las personas productoras afectados por la plaga, así como promover la investigación y el desarrollo de soluciones sostenibles para proteger los olivos y mantener la viabilidad económica de la región, pero también tiene otros problemas con otros cultivos y no puede centrar todos sus recursos en este caso concreto.

Alimentando un Mundo Nuevo

7. Organizaciones agrarias:

Historia:

Juan es el presidente de una organización profesional agraria en la región productora de aceite de oliva. Representa los intereses de las personas agricultoras locales y lucha por proteger sus derechos y promover prácticas agrícolas sostenibles. Ha estado trabajando estrechamente con quienes están afectados por la plaga para encontrar soluciones y mantener viva la tradición agrícola en la región.

Objetivo:

Juan busca defender los derechos de las personas agricultoras locales y promover medidas que garanticen su sustento económico, así como fomentar la cooperación entre quien produce y las autoridades públicas para abordar los desafíos que enfrenta el sector del aceite de oliva.

