

TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

MATÈRIA:	CULTURA I VALORS ÈTICS	CURS	2 ESO
PROFESSOR/A	JORDI RIERA		
Data entrega:	7/06/2020	Mail d'entrega:	jriera4@xtec.cat

DOSSIER DE CULTURA I VALORS ÈTICS (CULTURA RELIGIOSA) **SEGON D'ESO** **EL BON ÚS DELS DINERS I EL COMERÇ JUST.**

1- QUÈ SÓN ELS DINERS?

Els diners són un mitjà que facilita els intercanvis, que permet que la gent canviï allò que té per allò que vol. En més de 5.000 anys de vida mai no han modificat la seva funció!

Abans de la seva existència sabem que funcionava l'intercanvi aleatori de productes que sovint esdevenia complex i feixuc de manera que els diners foren vistos com una gran solució. Alguns dels materials utilitzats en el passat com a diners, varen donar lloc a paraules que encara ara seguim fent servir. Un exemple: SALARI. Aquesta paraula procedeix de sal, ja que aquesta es feia servir per a pagar als treballadors/es.

Una característica fonamental dels diners és que tothom els reconeix com a mitjà de pagament.

ACTIVITATS:

1-Per què la sal era especialment important en el passat? 2- (Ampliació)Si tinguéssiu un negoci a Montcada avui, quins diners no acceptaríeu? Per què?

2- ELS BANCS

Després de la invenció de la moneda, a Grècia hi va haver unes persones que es van inventar una nova feina: es col·locaven al llarg del carrer major d'una ciutat important –darrere d'uns bancs– i compraven i venien diners: feien de canviadors de divises, és a dir, canviaven els diners estrangers pels locals i a l'inrevés. També rebien dipòsits de diners que utilitzaven per fer préstecs. La feina dels «banquers» tenia ja una funció molt important: recollir diners de qui en tenia en excés i donar-los a qui en necessitava per dur a terme un projecte. El banc darrere del qual s'asseien i on es recolzaven, va donar nom a tota l'activitat.

Des d'aleshores fins als nostres dies, l'activitat dels bancs ha continuat essent bàsicament, la mateixa.

3- Quin és l'origen del nom dels Bancs actuals?

4- Si vosaltres prestéssiu una quantitat a un amic/conegut: quines condicions li posaríeu? Expliqueu-les i justifiqueu-les el més clarament que pugueu.

3- ELS DINERS QUE TENIM I GASTEM.



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

I avui? Què en fem dels nostres diners, dels diners que utilitzem cada dia?

De quants diners disposem? Molts? Pocs? Podem comprar tot allò que desitgem? Oi que no? No cal amoïnar-s'hi: ningú al món es pot permetre el luxe de comprar tot el que vol. Perquè hi ha un munt de coses que no es poden comprar i, també, perquè ningú no té tants diners com per poder comprar-ho tot. Això implica que tothom ha d'escollir l'ús que farà dels seus diners. Per començar, pensem això: en general, no gastem de seguida tots els diners de què disposem, sinó que n'estalviem una part pensant en desitjos o necessitats futures (podem guardar la paga o els cèntims que ens hagin regalat els avis o un oncle per comprar-nos aquella samarreta que ens agrada tant, o un joc d'ordinador, o un llibre ... Els nostres pares guardaran calés per fer un viatge, però també per comprar una casa, per la nostra educació o, ai las, per pagar el dentista). Si estalviem una mica de diners evitarem, quan ens toqui fer un esforç econòmic, descobrir que no tenim prou fons. Per tant, tothom hauria d'aprendre a repartir els diners que té entre una part, per utilitzar d'immediat, i una part per estalviar.

5- Ningú pot comprar la majoria de coses en venda al planeta. V F (Justificar)

6- Esteu d'acord en que és important estalviar? Parleu-ne amb els vostres familiars i arribeu a alguna conclusió.

4- LES NECESSITATS PRIMÀRIES, LES NECESSITATS SECUNDÀRIES I EL PREU DE CERTES COSES.

Hi ha unes necessitats que anomenem **primàries** que cal satisfer per viure (menjar, roba, medicaments...) i necessitats que anomenem secundàries, és a dir, que no són indispensables per viure però que ens aporten altres coses, com ara diversió, entreteniment, etc. (jugar, viatjar, fer esports, assistir a espectacles...).

Hem d'aprendre a valorar correctament els béns sobre la base del benefici que aporten i a comparar els preus de les coses. Sovint, però, els productes que satisfan necessitats secundàries tenen preus que no són proporcionals a la seva utilitat o al plaer que donen. Això ens hauria de fer reflexionar.

És evident que en les decisions de compra donem preferència als productes que satisfan necessitats primàries, i només un cop tenim aquestes cobertes valorarem la possibilitat de satisfer les secundàries.

7- Prepareu dues llistes: A- Productes bàsics que consumiu durant una setmana. B- Productes complementaris que consumiu (o us agradaria consumir) durant el mateix període. Justifiqueu-les el millor que pugueu.

8- Fotografia un dels productes preferit per tu i explica per què ho és.

Ara hem de parlar del preu dels béns, un punt important i més complex del que sembla. Quan entrem a una botiga és una de les primeres coses que mirem i sovint la nostra decisió de comprar o no es basa en el cost del producte. Però, ens hem preguntat alguna vegada d'on surt aquell «número»? És la suma de tots els costos suportats per produir l'objecte en qüestió i transportar-lo fins a la botiga on l'hem vist, incloent-hi els guanys per a qui l'ha produït i per a qui el ven. Aquests són els principals conceptes que determinen el preu d'un objecte:



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

Cost del material + Taxes i impostos + Cost del treball i dels processos de producció + Transport, despeses de duana + costos de publicitat + Benefici del productor i del botiguer

Preu final

9- Dibuixeu una tanca publicitària promocionant el vostre producte favorit.

5- UNA CADENA DESIGUAL.

Seria fantàstic que cada part de la cadena per a definir el preu final d'un producte, fos equilibrada i que en tinguéssim sempre una informació transparent. Això no és així.

Seria fantàstic que tinguéssim la descripció detallada de tots els factors d'aquesta suma!

Sabríem moltes més coses de cada producte i això ens permetria millorar les nostres decisions. Si sabéssim per exemple que els costos dels materials emprats són molt baixos podríem optar per no comprar l'objecte en qüestió ja que sospitaríem que per la seva producció s'han utilitzat materials de mala qualitat! Així mateix, si sabéssim que per la seva producció s'han aplicat procediments que no ens agraden, podríem renunciar a comprar-lo!

10- Havíeu pensat en coses com aquestes que se'ns diuen en el paràgraf anterior? Hi esteu d'acord? Per què? (Relacioneu-ho amb el que sabeu sobre el treball infantil o l'explotació laboral en general).

6- EL PES, SOVINT EXCESSIU, DE LA PUBLICITAT.

A vegades passa que malgrat que es pagui molt poc a l'obrer dels països del sud (o que el producte estigui fet amb materials de baixa qualitat), el preu final resulta igualment molt alt. Això es deu en una petita part als costos del transport, però, sobretot, a les fortes inversions de diners en publicitat.

La publicitat fa que productes de marques diferents es comercialitzin amb preus molt diferents: un objecte publicitat costarà més (o molt més) que un de no publicitat. Això és perquè els costos de la publicitat són elevadíssims, tot i que, tanmateix, no aporten cap valor afegit (real) al producte. Penseu: Si un gelat «surt» en una revista, esdevé més gustós? No tothom es pot permetre fer anuncis de televisió o amb personatges famosos. Els que poden fer-ho s'hi gasten molt diners i obtenen resultats importants perquè els seus productes són coneguts per grans masses de persones. Però això no significa que siguin millors que els altres, només són més famosos! Amb publicitat o sense, el producte no deixa de ser el mateix!

Per tant: és millor un producte fabricat amb materials de qualitat i pagat correctament a qui el fa o un producte que tingui molta publicitat? Ja sé que els que prefereixen els productes ben fets deuen estar pensant: «Molt bé, el raonament quadra. Però hi ha de debò coses fabricades d'aquesta manera? I on puc trobar-les? Em temo molt que a la botiga del costat no en tenen!». Doncs és possible que la botiga del costat de casa vostra encara no disposi d'aquesta mena de productes, però existeixen, i buscant-ne una mica els podem trobar. De fet, ja hi ha moltes persones que han optat per un ús responsable del diner, dels béns i del seu negoci; més endavant les coneixerem. Abans, però, parlem dels cèntims que no gastem de seguida, dels diners que estalviem.

11- Us considereu persones “addictes” a les marques? Justifiqueu la vostra resposta.

12- La publicitat no canvia la qualitat d'un producte. La frase és certa però cal argumentar-la.



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

7- PER QUÈ ELS BANCS SEMPRE GUANYEN?

En primer lloc introduïm el següent concepte:

TIPUS D'INTERÈS El tipus d'interès és el preu que es paga per utilitzar els diners que no tenim: també el podríem definir com a «preu d'un préstec». Aquest exemple ens pot ajudar a explicar-ho més bé: suposem que volem anar d'excursió amb uns amics; com que no tenim un minibús, decidim llogar-ne un. La persona que ens lloga el minibús voldrà que li tornem el vehicle després de l'excursió i que li paguem una quantitat pel lloguer: per tant, pagarem un preu per utilitzar una propietat que és d'un altre. Això també s'aplica als diners: si en necessitem i no en tenim, podem demanar-los prestats a un banc, que voldrà que els hi tornem després d'un període de temps pactat. Però no voldrà només els diners que ens ha prestat, sinó que en voldrà també una quantitat x de més, és a dir, els diners corresponents al preu que paguem per utilitzar diners que no són nostres. Aquest preu s'anomena interès. És clar que si som nosaltres els qui prestem els diners (l'estalviador és qui els deixa al banc) qui els utilitzi ens pagarà l'interès a nosaltres. El preu que pagarem –tant en el cas dels diners com del minibús– dependrà del volum d'allò que demanem prestat (per exemple: per a un minibús de 6 places, ens demanaran 1.000 euros; pel de 12, ens en demanaran 1.500) i de la durada del lloguer. En el cas dels diners, el preu del préstec és un percentatge de la quantitat rebuda i aquest percentatge es denomina tipus d'interès.

Un cop explicat aquest concepte:

Però, com s'ho fa el banc per pagar-nos els interessos? On troba els diners que ens dona?

Pensem en les funcions que té un banc: ens pot pagar perquè, per la seva banda, també presta el diner que recull! I qui rep els diners del banc li pagarà una quantitat basada en el tipus d'interès. De la diferència entre el tipus d'interès actiu (que és el pagat per qui rep el préstec en diners) i el tipus d'interès passiu (pagat als estalviadors) el banc treu els beneficis necessaris per continuar la seva activitat.

El banc utilitza, doncs, els nostres diners! Però, com els utilitza? Què en fa? A qui els deixa?

De la mateixa manera que nosaltres escollim en què emprar els nostres diners, quants estalviar-ne i què comprar, el banc pren decisions inspirades en els seus propis criteris sobre qui i què finançar amb els diners recollits.

13- Expliqueu amb les vostres paraules què és un préstec. 14- per a què acostuma a demanar préstecs la gent? 15- Per què els bancs sempre acaben guanyant diners? 16- Creieu que els bancs donen préstecs a qualsevol persona? Per què?

8- HI HA ALTERNATIVES ALS BANCS CLÀSSICS?

És un punt important que sovint ni tan sols es té en compte. Heu de saber que a Catalunya (i al món) hi ha persones que han decidit reflexionar sobre l'ús dels diners, sobre com gestionar-los, invertir-los i gastar-los. La seva opció ha consistit a comprometre's per un ús ètic dels diners –és a dir, un ús que tingui en compte les conseqüències de les accions econòmiques des del punt de vista social, humà, ecològic...– i en la construcció d'unes finances ètiques, és a dir, una gestió dels diners inspirada per principis ètics.



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

Tot això cal perquè està demostrat que els bancs tradicionals tendeixen a pensar només en multiplicar els seus ingressos i sovint inverteixen en negocis poc ètics o directament dolents com la compra-venda d'armes.

17- Escriviu un what's app a un amic/ga comentant-li que us estan fent llegir sobre els Bancs i donant-li la vostra opinió.

Una banca ètica quan concedeix un préstec té en compte tota la qüestió econòmica, però més enllà d'aquesta se centra també en les repercussions socials dels diners que deixarà, és a dir quins beneficis generarà no només per a un individu sinó per a tot l'entorn en que aquest es mou.

18- (Ampliació) Busqueu informació i feu una explicació de què és la Banca ètica.

9- ALTERNATIVA DEL COMERÇ JUST.

A gairebé totes les ciutats i pobles del nostre país ja hi podem trobar unes botigues diferents, les botigues del comerç just i solidari. S'hi venen molts productes d'alimentació i artesanía provinents dels països del sud del món. Entrar en aquests comerços és com viatjar entre sabors, olors i objectes nous i peculiars: però això no és l'aspecte més important. El comerç just i solidari té com a fita millorar les condicions de vida dels productors dels països del sud i introduir criteris de justícia a la importació de mercaderies. En aquests comerços només hi trobarem productes fets i comercialitzats aplicant unes regles molt importants, recollides en els 10 principis del comerç just elaborats per l'organització mundial del comerç just (WFTO), que es resumeixen a continuació: 1. Els treballadors dels països del sud del món estan organitzats en cooperatives o associacions democràtiques; no hi ha, per tant, un amo o qualsevol altra forma d'explotació, ni treball infantil. 2. No hi ha intermediaris: les centrals europees d'importació del comerç just compren directament als productors. 3. El preu que es paga no és un preu imposat, sinó pactat entre productors i importadors. És força superior al del comerç tradicional i permet als treballadors dels països del sud del món i a les seves famílies viure una vida digna. 4. Els productes han de ser elaborats garantint el respecte al medi ambient i als treballadors, i afavorint els cultius biològics (en parlarem tot seguit). 5. Els productors reben els diners en dues parts: la primera meitat en el moment de la comanda i l'altra a l'entrega dels productes. Aquesta forma de finançament previ els permet comptar amb els mitjans suficients per començar la producció sense haver de contreure deutes ni pagar interessos elevats. 6. En aquestes botigues solidàries hi sol haver, al costat de cada producte, una fitxa informativa que ens diu on ha estat fet, qui l'ha fet, amb quins materials, etc. Aquestes fitxes també ens diuen quina és la composició del preu de l'objecte en qüestió (te'n recordes?): per cada euro que gastem sabem quin percentatge anirà a parar als productors, quant costa el transport, quines són les despeses per impostos i duana, quant hi guanya l'importador, quin percentatge va a la botiga, etc.

19- Coneixies el Comerç Just? Sabeu si hi ha alguna botiga a Montcada que vengui aquests productes?

Els 10 principis del comerç just



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

(L'organització mundial del comerç just (WFTO) prescriu 10 principis que han de seguir les organitzacions de comerç just en la seva rutina de treball diària i segueix un sistema de guiatge constant que n'asseguri el compliment.)

1. Creació d'oportunitats per a productors en desavantatge econòmic El comerç just és una estratègia per alleujar la pobresa i per al desenvolupament sostenible. Té com a objectiu crear oportunitats per a productors que es troben en desavantatge econòmic o que estan marginats pel sistema de comerç convencional.

2. Transparència i rendició de comptes El comerç just requereix una administració i unes relacions comercials transparents, per treballar de manera justa i respectuosa envers els socis comercials.

3. Desenvolupament de capacitats El comerç just és un mitjà per desenvolupar la independència del productor. Les relacions de comerç just atorguen continuïtat, durant la qual els productors i les seves organitzacions de màrqueting poden millorar les seves habilitats en administració i el seu accés a nous mercats.

4. Promoció del comerç just Les organitzacions de comerç just generen consciència sobre el comerç just i sobre la possibilitat d'una justícia més gran en el comerç mundial. Subministren als seus clients informació sobre l'organització, els seus productes i en quines condicions són fabricats. Utilitzen tècniques honestes de publicitat i màrqueting i apunten als estàndards més alts en qualitat i empaquetatge del producte.

5. Pagament d'un preu just Un preu just, en el context local o regional, és el que s'ha acordat per mitjà del diàleg i la participació. No tan sols cobreix els costos de producció, sinó que també permet una producció socialment justa i ambientalment responsable. Ofereix un pagament just als productors i pren en consideració el principi del mateix sou pel mateix treball, tant de dones com d'homes. Els qui comercien de manera justa asseguren un pagament al dia amb els seus socis i, en el possible, ajuden els productors a obtenir accés al finançament per a les fases prèvies al cultiu i la collita.

6. Equitat de gènere Comerç just vol dir que es valora i recompensa de manera adequada el treball de la dona. Les dones sempre són retribuïdes per la seva contribució en el procés de producció i apoderades en les seves organitzacions. [...]

7. Treball El comerç just també es refereix al treball dels productors en un entorn segur i saludable. La participació de nens (si n'hi ha) no afecta adversament el seu benestar, la seva seguretat ni els seus requeriments educatius i recreatius, i s'adhereix a la Convenció sobre els drets dels infants de les Nacions Unides, així com a totes les lleis i normes del context local.

8. Treball infantil Les organitzacions de comerç just respecten la Convenció sobre els drets dels infants de les Nacions Unides, així com les lleis locals i les normes socials per assegurar que la participació de nens (si n'hi ha) en els processos de producció d'articles comercialitzats justament no afecti adversament el seu benestar, la seva seguretat ni els seus requeriments educatius i recreatius. Les organitzacions que treballen directament amb productors organitzats informalment han de fer explícita la participació de nens en la producció.

9. El medi ambient El comerç just promou activament millors pràctiques mediambientals i l'aplicació de mètodes de producció responsables.



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

10. Relacions comercials Les organitzacions de comerç just comercien amb una preocupació pel benestar social, econòmic i mediambiental dels petits productors marginats i no maximitzen els seus guanys a costa d'ells. Mantenen relacions a llarg termini basades en la solidaritat, la confiança i el respecte mutu, que contribueixen a la promoció i al creixement del comerç just. S'ajuda els productors amb l'accés a un pagament per avançat en les fases de precollita

20- Comenteu dos d'aquests principis del comerç just. En què es distingeixen del comerç tradicional?

21- doneu la vostra valoració sobre el Comerç just.

TASQUES D'AMPLIACIÓ (OPCIONAL/VOLUNTARI)

A partir de la pregunta 13 i fins al final, les activitats seran considerades voluntàries d'ampliació. A més si algú vol aprofundir sobre el Comerç Just i presenta un informe a part, també li servirà per a pujar nota.

Al finalitzar la tasca contesta aquestes preguntes (inclou-les al full d'exercicis)

Quan temps has dedicat a fer l'exercici?

Com t'ha semblat l'exercici: llarg curt altres: _____



TASQUES ACADÈMIQUES DURANT EL PERÍODE DE CONFINAMENT

Has tingut alguna dificultat per fer-lo o entregar-lo? Quina?

Observacions: Aquest dossier només és obligatori fins a la pregunta 12. A partir d'aquí és d'ampliació i per tant de realització voluntària.