

Poder do Consumidor

O Jogo da Cadeia do Café

É um jogo que coloca os participantes no lugar das pessoas envolvidas no comércio do café. Tem como objectivo ajudá-los a compreender o modo como um sistema de troca afecta as vidas dos produtores de café no Uganda, compradores, e donos de supermercados em Portugal.

Quem beneficia e quem perde com o comércio? É isto justo?

O que é preciso: 250g de café, cópia dos cartões dos papéis/encenação (ver *Cartões* no verso), cópia da grelha (sem os números da coluna “Proporção Actual”) desenhada numa folha grande de papel ou num quadro de uma sala de aula e colocada de modo a que todos a possam ver.

Tempo previsto: 1 hora

Método/Instruções

1. Dividir os participantes em 5 grupos. Explicar que cada grupo assumirá o papel dos actores envolvidos no processo que traz o café das plantações no Uganda para as suas mesas do pequeno-almoço. Dar a cada grupo um cartão com as instruções.
2. Pedir a uma pessoa para ler o “cartão de instruções” do seu grupo aos restantes grupos. Dar a cada grupo 5 ou 10 minutos para pensar sobre o seu “papel” (descrito no cartão). *Como é que eles o sentem? Com que tipo de problemas é que eles pensam defrontar-se? Que pontos fortes é que eles têm como grupo?*
3. Mostrar o pacote de café. Dizer ao grupo que o pacote custa 1,75 euros no supermercado. Os grupos devem discutir quanto é que recebem (lucro) do “preço de venda” (isto não deve ser uma discussão sobre quanto é que os participantes pensam que as pessoas efectivamente ganham, mas antes quanto é que lhes é devido pelo trabalho que desenvolvem).
4. Pedir a cada grupo para dizer aos restantes quanto é que eles devem receber. Encorajá-los a justificar as suas reivindicações. Registrar cada quantia na folha grande de papel/quadro na coluna da “Proporção Inicial”.
5. O educador deve somar a quantia e provavelmente verificará que a sua totalidade é bem maior do que os 1,75 euros. O educador pede a cada grupo que negocie a sua posição, até que o grupo chegue ao preço de 1,75 euros. *Porque é que eles sentem que lhes deveria ser paga essa quantia? Há algum*



grupo que tenha ficado com a sensação de que obteve uma margem de lucro maior?
Encorajar os participantes a discutirem entre si.

6. Quando os grupos chegarem a um consenso, o educador regista cada quantia negociada na folha grande de papel/quadro na coluna da “Proporção Negociada”.

7. O educador anunciará as proporções actuais que cada grupo recebe em cada fase do processo de produção, revelando a coluna da “Proporção Actual”.

	Proporção Inicial	Proporção Negociada	Proporção Actual
Produtores			0,09
Exportadores			0,09
Distribuidores/Transportadores			1,13
Torrefacção (torradores)			
Retalhistas/Comerciantes			0,44

Todos estes números referem-se ao café ugandês (preço por pacote de café de 250g em Portugal, é de 1,75 euros, valores de 1994). Note-se que o Uganda recebe apenas 0,18 cêntimos (10%) do total do preço do pacote de café. É frequente dar-se o caso das multinacionais tanto fazerem a torrefacção como a distribuição/transporte do café.

Observações: é importante que o educador dê tempo suficiente aos participantes para discutirem o jogo que acabaram de desenvolver. Embora seja um “jogo justo”, o “jogo da cadeia do café” gera, em regra, sentimentos fortes. Os participantes precisam ter a oportunidade de reflectir sobre o que acabou de acontecer e como é que eles se sentem sobre isso. Os participantes precisarão também de comparar as suas experiências no jogo com a experiência das pessoas reais envolvidas na produção de café. É muito provável que os produtores e exportadores se sintam particularmente prejudicados, e isto pode ser o ponto de partida para uma forte discussão. Enquanto os participantes ainda estão “no papel”, pedir a cada grupo que descreva o que aconteceu a partir da sua perspectiva. *Porque é que eles pensam que foi “esse” o caso? Há alguma coisa que eles possam pensar para melhorar a situação? O que acham os outros grupos disto?*

O educador deverá alargar a discussão, perguntando a cada participante o que pensa do que pode ser feito relativamente ao “comércio injusto”.

Anexo D.4.

Cartões dos Papéis/Encenação

(dar uma cópia de cada cartão a cada um dos grupos)

Torrefactores



Compram os grãos de café “verde” a uma companhia de navegação e misturam as diferentes variedades de grão, de modo a obter um “lote”.

Torram e processam os grãos de modo a obter café “instantâneo”, que depois embalam e vendem aos retalhistas/comerciantes. É um negócio muito competitivo, de modo que têm de dispendir de grandes somas de dinheiro para publicitar as suas marcas junto do público e conceber uma embalagem atractiva.

Precisam investir dinheiro constantemente para melhorar o sabor do lote e continuar à frente da competição.

Companhias de Navegação



Compram os bagos de grão “verde” de café ao exportador; carregam estes bagos no navio, e transportam para Portugal, onde os vendem ao torrefactor de café.

Têm de pagar pessoal altamente especializado para operar os vossos navios.

Há riscos envolvidos e têm de fazer seguros do navio e da carga, bem como pagar o combustível.

Precisam igualmente de pagar taxas portuárias e de importação do café.

Exportadores de Café



Visitam os produtores para lhes comprar o café. Os produtores estão espalhados por uma grande área, de modo que têm de pagar o transporte e o combustível para ir carregar o café.

A vossa fábrica processa os bagos de café para extrair deles os “grãos verdes”. Selecciona (ou “classifica”) os grãos, embala-os em sacos e transporta-os pela costa, onde depois os vende a uma companhia de navegação.

O Uganda é um país cercado por terra (é interior), de modo que têm de pagar pesadas taxas de transporte por caminho-de-ferro.

O mercado do café é imprevisível e, por isso, às vezes, têm de pagar para manter o vosso café armazenado. Precisam igualmente de dinheiro para renovar e reparar a maquinaria da fábrica, que é cara, e de pagar a pessoas especializadas para as manusear.

Produtores de Café



Vivem numa parte rural do Sul do Uganda e têm cerca de 2 acres de terra que cultivam. A vossa principal fonte de rendimento é a produção e venda de café.

Plantam árvores de café e arrancam as ervas daninhas do solo à volta delas, de modo a que o café não tenha de competir com outras plantas. As árvores requerem muito trabalho e atenção regulares.

É preciso conservá-las devidamente podadas para, assim, produzirem bons frutos.

Fazem a colheita dos bagos de café à mão, quando eles estão vermelhos e maduros. Secam-nos ao sol e vendem-nos a um comprador visitante.

O dinheiro que ganham com o café é essencial para pagar a educação dos vossos filhos e as despesas de saúde familiares.

A cada 15 anos precisam comprar novas sementes para substituir as velhas árvores.

Retalhistas, Comerciantes



Compram os grãos de café “verde” a um grossista (o torrefactor). Armazenam o café até precisarem dele; marcam um preço; colocam-no no expositor e vendem-no ao cliente.

Têm de pagar rendas elevadas para vender os vossos bens numa localização competitiva.

Têm de tornar a vossa loja atractiva, o que significa uma decoração cara, e precisam formar e pagar a uma extensa força de vendas para fornecer um bom serviço ao cliente.