

Proteccionisme o lliure comerç?

Un debat parlamentari sobre si obrir les fronteres comercials enriquir tothom o si l'Estat ha de protegir sectors estratègics i ocupació nacional.

1. Guia del professor (moció, cronograma i argumentari)
2. Full d'avaluació
3. Targetes de postura (retallables)
4. Fitxa de preparació de l'alumne (fotocopiar)

Proteccionisme o lliure comerç?

El lliure comerç beneficia més la societat que el proteccionisme.

FORMAT	DURADA	AGRUPAMENT
parlamentario	50-55 min	Dos equips + moderació

Objectius

- Aplicar el principi d'avantatge comparatiu per a argumentar els beneficis del lliure comerç.
- Identificar els efectes del proteccionisme sobre l'ocupació, els preus i la competitivitat.
- Distingir entre els guanyadors i els perdedors del comerç internacional a curt i a llarg termini.

Conceptes clau: lliure comerç · proteccionisme · avantatge comparatiu · aranzel · globalització · balança comercial

Encaix curricular

- **Eco 1BACH · U12** — Unitat central sobre globalització, comerç internacional i Unió Europea — encaixa directament amb la moció.
- **Eco 1BACH · U4** — Fonaments d'oferta i demanda i formació de preus — base per a entendre com el comerç afecta els mercats.
- **EDMN 2BACH · U3** — Anàlisi de l'entorn empresarial i estratègies davant la competència global — perspectiva d'empresa davant l'obertura comercial.

Competències clau: CCL · CPSAA · CC

De què va

Des que els economistes clàssics van formular el principi d'avantatge comparatiu, el lliure comerç s'ha defensat com el motor del creixement i el benestar globals. Tanmateix, els aranzels, les quotes i les subvencions continuen sent ferramentes habituals de política econòmica. Darrere d'este debat hi ha preguntes genuïnes: qui guanya realment amb l'obertura comercial? Protegir l'ocupació industrial hui val més que els beneficis difusos que obté el consumidor? Hi ha indústries tan estratègiques que no podem deixar que la competència exterior les destrossi?

Argumentari

A FAVOR DEL LLIURE COMERÇ

- **Avantatge comparatiu: cada país guanya especialitzant-se.** Quan cada economia produïx allò que fa relativament millor i intercanvia la resta, el volum total de béns disponibles creix per a tots. Ricardo ho va demostrar amb dos països i dos béns; hui les cadenes de valor globals ho repliquen a escala planetària.

- **Preus més baixos per als consumidors.** Els aranzels actuen com un impost encobert sobre les importacions: qui els paga en última instància és el consumidor domèstic, no l'exportador estranger. L'obertura comercial ha reduït el cost de l'electrònica, la roba i els aliments de manera mesurable.
- **Més varietat i innovació.** La competència exterior obliga les empreses nacionals a millorar o a especialitzar-se en nínxols on són millors; les que no ho aconsegueixen alliberen recursos cap a sectors més productius.
- **Interdependència com a fre als conflictes.** Els països que comercien entre si tenen incentius per a resoldre les disputes diplomàticament, no militarment. La integració econòmica europea és l'exemple més citat.

A FAVOR DEL PROTECCIONISME

- **Protegix l'ocupació en sectors madurs.** La desindustrialització de regions senceres —conques mineres, zones tèxtils— no s'explica només per ineficiència pròpia: també competixen amb països on els salaris i els estàndards ambientals són incomparablement més baixos. El lliure comerç desplaça treballadors reals a costos socials alts.
- **Les indústries naixents necessiten temps per a competir.** Un sector que encara no ha aconseguit escala suficient pot ser destruït abans de madurar si s'enfronta des del principi a rivals consolidats. L'argument de la indústria naixent justifica una protecció temporal fins que la corba d'aprenentatge la faça competitiva.
- **Sobirania i seguretat estratègica.** La pandèmia de la COVID-19 va mostrar els riscos de dependre d'un únic proveïdor exterior per a béns essencials com semiconductors, medicaments o equips sanitaris. Tindre capacitat productiva pròpia en sectors crítics no és ineficiència: és resiliència.
- **El comerç no sempre és lliure ni just.** Els grans exportadors utilitzen subvencions estatals, manipulació de divises i estàndards distints per a guanyar quota de mercat. Respondre amb aranzels pot ser l'única ferramenta de negociació efectiva.

Com es desenvolupa

- Preparació en equips** 12 min
Cada equip rep la seua postura, prepara 3-4 arguments i anticipa els del rival.
- Torns d'obertura** 8 min
Un portaveu per equip exposa la posició (4 min cada un), sense interrupcions.
- Rèplica** 12 min
Torns alterns per a refutar el rival. Es valora respondre als arguments concrets, no repetir els propis.
- Torn del públic** 8 min
L'alumnat no assignat a cap equip formula preguntes als dos portaveus.
- Tancament** 6 min

Cada equip resumix el seu millor argument en 2 minuts.

0

Debrief 8 min

El profe desfà el rol: què diu l'evidència empírica sobre lliure comerç i desigualtat? Distingir guanyadors i perdedors a curt i llarg termini.

Proteccionisme o lliure comerç?

Grup / alumne: _____ Data: _____

CRITERI	1 INICI	2 EN PROCÉS	3 BÉ	4 EXCEL · LENT
Qualitat dels arguments Els arguments són pertinents, clars i connecten amb conceptes econòmics com l'avantatge comparatiu o els efectes sobre els preus. CC	☐	☐	☐	☐
Ús d'evidències Recolza les afirmacions amb dades, exemples històrics o comparatives entre països. CPSAA	☐	☐	☐	☐
Capacitat de refutació Respon als arguments de l'equip rival en compte de limitar-se a repetir els propis. CC	☐	☐	☐	☐
Expressió oral i torns S'expressa amb claredat, respecta els temps i el torn de paraula. CCL	☐	☐	☐	☐

Observacions:

Repartiment de postures

El lliure comerç beneficia més la societat que el proteccionisme.

DEFENSEU ESTA POSTURA

A favor del lliure comerç

Obrir les fronteres millora l'eficiència global, abarateix els preus i amplia la varietat disponible per a tots.

✂ retalla per aquí

DEFENSEU ESTA POSTURA

A favor del proteccionisme

Sense barreres, l'ocupació industrial i les indústries naixents queden exposades a una competència que no sempre és justa.

✂ retalla per aquí

Preparo la meua postura

Moció: *El lliure comerç beneficia més la societat que el proteccionisme.*

La meua postura _____

Els meus 3 arguments (amb una evidència o exemple concret en cadascun):

1. Argument _____

Evidència _____

2. Argument _____

Evidència _____

3. Argument _____

Evidència _____

Una pregunta que li faré al grup rival:

Un argument de l'altre grup que hauré de refutar:

Notes durant el debat:

