



ERES PARTE

UNIDADES MEDIÁTICAS DE SENSIBILIZACIÓN

PARA COMBATIR PRÁCTICAS
ABUSIVAS EN MATERIA DE VIVIENDA



convive
fundación **cepaim**



Coordinador del Proyecto Eres Parte:
Daniel Lavella. Director Adjunto de Estrategias de
Comunicación y Sensibilización - RRPP Fundación Cepaim

Autores: Antonio J. Ramírez.
Responsable del Proyecto "Eres Parte"

Edita: Fundación Cepaim
www.cepaim.org

Financiadores:
Fondo de Asilo, Migración e Integración.
Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social,
Secretaría de Estado de Migraciones,
Dirección General de Integración y Atención Humanitaria.

Diseño y Maquetación:
Tete López / Estudio Gráfico Tete López
Impresión: Nextcolor SL
Depósito Legal: MU-1023-2020

ISBN: **PENDIENTE!!!!**

Se permite la reproducción, distribución y la comunicación
pública, siempre que se cite el título, la autoría y editorial y
que no se haga con fines lucrativos

Índice

1. PRESENTACIÓN. Unidades Mediáticas Eres Parte. *Pág. x*
2. DESARROLLO DE CONTENIDOS Y ESTRUCTURA. *Pág. x*
3. CONTENIDOS Y ESTRUCTURA DE UMS. *Pág. x*
 - 3.1. EL GRAN HERMANO DE LOS DESEOS. *Pág. x*
 - 3.2 TU CASA DE VACACIONES. *Pág. x*
 - 3.3. ATAQUE VÍRICO. *Pág. x*



PRESENTACIÓN

UNIDADES MEDIÁTICAS "ERES PARTE"

Unidades mediáticas de sensibilización acerca de las barreras y prácticas abusivas que dificultan que las personas migrantes y las solicitantes de protección internacional y/o asilo puedan acceder a una vivienda digna en régimen de alquiler

El objetivo principal del proyecto ERES PARTE es el desarrollo de una estrategia integral de sensibilización destinada a prevenir y evitar conductas y prácticas abusivas y discriminatorias en el arrendamiento de viviendas por parte de las agencias inmobiliarias, personas propietarias de vivienda, administraciones públicas (ayuntamientos) y entidades privadas (banca). El proyecto pretende contribuir a facilitar el acceso a una vivienda digna y asequible a personas y familias en situación de protección internacional, vulnerabilidad social o exclusión residencial. Para ello, desarrollamos herramientas para visibilizar y combatir la toxicidad de mensajes sociales prejuiciosos, xenófobos y racistas.

En este marco de trabajo presentamos esta unidad mediática de sensibilización (U.M.S) que consta de cuatro actividades que complementan nuestra estrategia de difusión social junto a los productos audiovisuales y formativos realizados durante los dos últimos años. En efecto, la base sobre la que se sustentan la UMS para crear espacios de difusión y debate es la complementariedad de actividades formativas de sensibilización con la producción de soportes digitales gráficos y audiovisuales de sensibilización contra la xenofobia, la discriminación y el racismo en el ámbito de la vivienda. Las unidades se fundamentan en los derechos humanos, principalmente en materia de salud, vivienda y trabajo, para crear espacios de reflexión y debate. Para ello, las propuestas didácticas estarán dirigidas a hacer que las personas participantes se sientan inmersas en la situación que queremos analizar para, a partir de la reflexión grupal, reconstruir discursos que desmonten los prejuicios y las incertidumbres que dificultan el acceso a una vivienda digna para los colectivos de personas migrantes.

¿Qué son las unidades mediáticas?

Dispositivos de sensibilización en formato digital, audiovisual y gráfico, dirigidos a la ciudadanía en general, con el fin de crear reflexión crítica que incida en una corriente de opinión normalizada que favorezca la invisibilización de discursos racistas y xenófobos. Las unidades proporcionarán más información sobre la realidad actual del asilo y protección internacional, fomentando de esta manera la toma de conciencia social y la promoción de los Derechos Humanos. Las unidades mediáticas son generadoras de reflexión pública, motores que pretenden incidir en el cambio de opiniones y creencias generalizadas y normalizadas que obstaculiza el respeto y el cumplimiento de los Derechos Humanos. Las unidades mediáticas están diseñadas y complementadas con soportes audiovisuales creados y editados para la ocasión. En definitiva, las unidades mediáticas son un laboratorio de reflexión social.

Diseño y difusión de las unidades mediáticas:

- **Formato gráfico impreso** que recogerá cada unidad en un manual general de apoyo, incorporando resultados claves del diagnóstico como fundamentación y orientaciones del argumentario realizado.
- **Formato digital** con los mismos contenidos de la versión gráfica, para su difusión en webs y plataformas especializadas en la difusión publicaciones digitales y como material para actividades de promoción en jornadas temáticas de interés, que facilite el acceso del uso del material.
- **Formato audiovisual**, como material narrativo y testimonial de casos que ejemplifiquen los temas claves y los contenidos de cada unidad mediática, (entrevistas, casos, sucesos, etc.). Este formato será incorporado a la versión digital. Este formato será difundido por canales TV digitales, redes sociales, entre otras plataformas audiovisuales.



DESARROLLO DE CONTENIDOS Y ESTRUCTURA

La investigación del programa ERES PARTE desveló que existen dos tipos de barreras que dificultan el acceso a vivienda. El primer grupo son las **barreras estructurales**, tales como la estructura del mercado de vivienda; las fragilidades de los mercados de trabajo; las políticas públicas; la legislación y los procesos administrativos en materia de vivienda. En este sentido, nuestro proyecto está orientado a erosionar el segundo tipo de barreras detectadas, las **barreras imaginarias**, principalmente los discursos y prácticas prejuiciosas, estereotipadas o incluso racistas o xenófobas, así como los miedos e incertidumbres que surgen en las relaciones entre potenciales arrendatarios y arrendadores. En este sentido, hemos relacionado las unidades mediáticas vinculándolos con los documentos audiovisuales producidos en el proyecto:

Relación unidades mediáticas y reportajes:

a) **Unidad 1: "El gran hermano de los deseos"**
Reportaje 1 (la vida en los asentamientos).

b) **Unidad 2: "La casa de vacaciones"**.
Reportaje: 6 (Vivienda y exclusión).

c) **Unidad 3: "Ataque vírico"**.
Reportajes 2 y 3 o Campaña [#sincasaCovid19](#) (Trabajo, vivienda, salud).

Público destinatario prioritario:

Las unidades mediáticas de sensibilización en materia de vivienda son susceptibles de ser usadas como herramienta de discusión social por toda la sociedad. Pero con el objetivo de ser más operativos para concretar los procesos de sensibilización y reflexión social, el público destinatario principal para todas las UMS será:

a. Estudiantes:

- Enseñanzas superiores
- Enseñanza Secundaria Obligatoria. ESO.

b. Tejido asociativo.

Teniendo en cuenta los temas claves detectados, desarrollamos los contenidos vinculados al material audiovisual creado por la Dirección Adjunta de Comunicación, Sensibilización y Relaciones Públicas con la siguiente estructura

1. Tema
2. Objetivo
3. Temporalización
4. Descripción de la actividad
5. Consideraciones para la persona dinamizadora
6. Reflexiones y debate

CONTENIDOS Y ESTRUCTURA
de las Unidades Mediáticas
de Sensibilización
(UMS).



UNIDAD 1:
EL GRAN HERMANO
DE LOS DESEOS

1. Objetivos

- Conocer cómo viven y se sienten las personas que habitan los asentamientos chabolistas poniéndose en su situación.
- Hacer sentir la impotencia de no poder cambiar la realidad a pesar de los esfuerzos que estás dispuesto/a a hacer.

2. Breve descripción

Un grupo de personas desconocidas entre sí se han visto forzadas a compartir vivienda. Su objetivo principal es abandonar la vivienda para alcanzar su deseo de vivir en otro lugar, cada habitante tiene su propio deseo y todos compiten entre sí por ser los primeros en abandonar la casa compartida. El único modo de conseguirlo es que cada "habitante" negocie con un empresario/a concreto/a que actuará como "proveedor" de los recursos necesarios. Ninguna negociación será sencilla.

3. Temporalización

- Presentación de la actividad, distribución de grupos y reparto de material: 10 minutos.
- Desarrollo de la actividad: 15 minutos.
- Debate y reflexiones sobre la actividad: 10 minutos.
- Video ERES PARTE: 5 minutos.
- Debate y conclusiones: 20 minutos.

4. Instrucciones para la persona que coordine la actividad

- Se subdivide el gran grupo en subgrupos de 10 personas, o en su defecto, grupos pares.
- A cada participante se le dará una carta al azar.
- Habrá dos tipos de cartas según perfiles: "habitantes" y "proveedores/as"
- Cada carta especificará varias características que serán las que guíen el rol que ejercerá en el juego cada participante.
- Para "habitantes" se determinará su perfil personal; su deseo particular y el ente proveedor con quien debe negociar.
- Para los "proveedores" se determina el tipo de recursos que pueden ofrecer; durante cuánto tiempo; a cambio de qué y el poder de negociación. Los 5 habitantes compiten entre sí por salir de la vivienda.
- La negociación se realizará durante un tiempo de solo 15 minutos tras el cual no se podrán establecer nuevos pactos.
- En cada carta se explica el poder de negociación de cada agente. Cada habitante solo podrá negociar con un proveedor que vendrá asignado en las cartas. Los recursos son limitados y los deseos inabarcables. Las posibilidades de cambio son pocas, pero existen, es decir, si saben jugar bien con los recur-

sos de partida podrán optar a vivir un poco mejor, aunque nunca podrán conseguir sus deseos plenamente al estar inmersos en la lucha por la supervivencia. El objetivo es hacerles sentir que sus opciones son siempre limitadas y que las posibilidades de salir son muy exiguas (nulas en realidad, pero deben tener esperanza de cambio) y les supondrá un elevado coste personal.

5. Consideraciones

- Respetar rigurosamente los tiempos establecidos a fin de generar urgencia
- Ser claro/a en la exposición de la dinámica ante las dudas, resolviéndolas antes del inicio de esta.
- Interferir en casos puntuales; solo si se da la circunstancia de estancamiento o que resulte difícil la resolución.

1ª PARTE

> CARTAS DE "HABITANTES"

(deben imprimirse y recortarse)

CARTA 1

A. Perfil del habitante: Para sobrevivir y ahorrar algo de dinero, no puedo trabajar por menos de 40€ al día. Estoy dispuesto a trabajar hasta 10 horas diarias en cualquier trabajo o sector, aunque me paguen menos que al resto. No tengo mucha experiencia laboral y hace un tiempo sufrí un accidente que me dejó secuelas en la espalda, debo tener cuidado con el trabajo físico exigente.

B. Deseo: Deseo abandonar la vivienda que comparto con estas personas desconocidas. Aunque son buena gente prefiero vivir en el pueblo de al lado con mi grupo de amigos/as. Para ello, debo conseguir dinero suficiente para pagar la reserva de la habitación; la fianza de dos meses y a la inmobiliaria que gestiona el arrendamiento. Debes conseguir ahorrar 2.000€ rápidamente, en un mes como mucho, o la habitación será alquilada a otra persona. Para poder sobrevivir necesito cada día como mínimo 15€ diarios para comida; 50€ para comprar ropa y otros utensilios para la vida cotidiana; y además gastas una media de 12€ al mes en teléfono que debes pagar para poder estar disponible para cualquier oferta de trabajo.

C. Proveedor: Debo negociar con la empresa de construcción.





CARTA 2:

A. Perfil del habitante: Me considero una persona ahorradora, gasto lo mínimo, no me doy ningún capricho. Aun así, mis gastos diarios son de entre 5€ y 10€ en comida. No consumo bebidas alcohólicas y soy vegetariano/a convencido/a, porque me disgusta y re-pele ver carne cocinada. Estoy dispuesto/a a trabajar en cualquier sector y trabajo con un salario mínimo de 800€ al mes, para conseguir esa cantidad y un contrato estás dispuesto/a a trabajar todo el tiempo necesario, descansando solo los domingos por la tarde si es menester. **B. Deseo:** Deseo abandonar la vivienda compartida con desconocidos para poder vivir con toda mi familia. Ese es mi deseo y mi sueño. Para ello debo conseguir dinero suficiente para pagar el alquiler de una vivienda para 8 personas de tu familia: mi abuela; mis padres; mis tres hermanas y mi hermano pequeño. Quiero reservar una vivienda cerca de donde vivimos ahora. He apalabrado la vivienda con los propietarios, pero me piden una fianza elevada; seguro de responsabilidad social; dos meses de alquiler por adelantado; contrato de trabajo y que pague una indemnización a una persona que había apalabrado el piso antes que yo. En total debo ahorrar unos 3000€ en menos de un mes para salir de la vivienda de “gran hermano”. Por todos los requisitos legales que me exigen, necesito que me contraten legalmente. Solo puedo aceptar trabajos irregulares (sin contrato) para conseguir algo de dinero para sobrevivir, pero como máximo durante algunos días. **C. Proveedor:** Debo negociar con la persona propietaria de un restaurante.

CARTA 3:

A. Perfil del habitante: Vivo solo/a con mi hija de 8 años a la que cada día llevo al colegio de 9 a 14h, de lunes a viernes. Para sobrevivir necesitamos diariamente como mínimo 15€ diarios en comida. Intento ahorrar en todo y todos los días, pero he calculado que, como mínimo, gasto unos 100€ al mes en cosas cotidianas como ropa, material escolar, transporte... Si consigo trabajo por la tarde deberé pagar a alguien para que cuide de mi hija de 3 años, eso me costará unos 3€/hora, por eso me conviene más un trabajo de jornada continua intensiva o trabajar lo menos posible por las tardes. Mi gran objetivo sería conseguir un contrato de trabajo fijo, aunque sea cediendo derechos laborales básicos como no tener vacaciones; no cobrar finiquito; cobrar salario mínimo; no cobrar horas extras o cualquier cosa que me pidan en este sentido. **B. Deseo:** Deseo abandonar la vivienda compartida con desconocidos para comprar una caravana que está en venta en un camping cerca de donde vivo ahora. Necesito dinero en metálico para comprar la caravana de segunda mano, también me exigen pagar por adelantado el costo del uso de la parcela del camping para todo el año. En total creo que necesitaré unos 4.500€ para abandonar la vivienda compartida e irte al camping. Debo conseguir ahorrar ese dinero en un par de meses como mucho. **C. Proveedor:** Debo negociar con una empresa agrícola



CARTA 4:

A. Perfil del habitante: Soy fuerte físicamente y no temo trabajar muchas horas o hacer cualquier tipo de actividad. Necesito mucho dinero en poco tiempo, para ello estoy dispuesto a asociarte con cualquiera para montar un negocio de cualquier tipo o trabajar en cualquier cosa. Cada día gasto unos 12€ en comer y gastos cotidianos. **B. Deseo:** Deseo abandonar la vivienda compartida con desconocidos para irme a vivir a otro país donde pienso que tendré mejores oportunidades de trabajo y, por tanto, de tener una vida lo más digna posible. Para empezar a conseguirlo debo conseguir dinero, al menos lo suficiente para comprar un billete de avión a otro país europeo; pagar la reserva de una habitación en un hostel para la primera semana de estancia y dinero en metálico para poder buscar una habitación en tu nuevo destino. En total, voy a necesitar ahorrar unos 5.000€ en un plazo máximo de 3 meses para iniciar mi nueva aventura vital. **C. Proveedor:** Debo negociar con el pequeño empresario agrícola.

CARTA 5:

A. Perfil del habitante: Soy una persona de mediana edad, de hábitos saludables. Me gusta hacer deporte y madrugar, soy grande y necesito comer bien para tener energía suficiente para trabajar. Me gasto unos 20€ al día en comida. Una vez por semana suelo ir a comer a un *kebab*, también me pido un refresco, es el único “lujo” que me permito y que me cuesta 6,50€. Soy muy consciente de que para conseguir mi deseo no puedo tener el más mínimo problema con la justicia, por eso solo puedo trabajar legalmente, esto es, con contrato de trabajo. **B. Deseo:** Deseo abandonar la vivienda compartida con desconocidos para comprar una vivienda propia. Llevo mucho tiempo dándole vueltas a la idea y por fin me he decidido a comprar una vivienda. He visto una promoción de nuevas viviendas en construcción en una ciudad situada a 20 km de donde vivo ahora. Necesitaré dinero para reservar la nueva vivienda pagando una entrada de 3.000€, además me piden certificado de penales y seguro de vida para conseguir que me vendan la vivienda, dos trámites burocráticos que me costarán otros 500€. En total estimo que necesito ahorrar unos 3.500€ lo más rápido posible. Además, para conseguir la venta deberé presentar un contrato de trabajo fijo para que me den la hipoteca de la nueva vivienda. **c. Proveedor:** Debo negociar con la persona propietaria de un bar de copas.

> CARTAS DE "PROVEEDORES" (deben imprimirse y recortarse)

1. EMPRESA AGRÍCOLA

A. Recursos que puedo ofrecer: Soy la persona responsable de recursos humanos de una gran empresa dedicada a la producción agrícola de hortalizas y tomates a escala internacional. En temporada alta necesito mano de obra barata. En concreto, puedo ofrecer trabajo durante 6 meses con jornadas laborales de 12 horas, con un salario de 4€/hora. El resto de año no puedo garantizar empleo. Como somos una gran empresa no queremos dar trabajo sin contrato, además solo ofrecemos pagar el salario mínimo, no se pagan horas extras ni vacaciones. La comida y el alojamiento corren a cuenta de la persona contratada.

B. Cuánto tiempo: 6 meses de trabajo con contrato por salario mínimo, unos 800€/mes, para 1 persona.

C. A cambio de: trabajar durante 12 horas al día en condiciones de trabajo duras. Si encuentras un buen trabajador/a, dócil que no reclame derechos laborales ni subida de sueldo, cabe la posibilidad de que lo llames para el año que viene, pero no es seguro. Sueles utilizar esta promesa para captar a buenos/as trabajadores/as.

D. Poder de negociación: Consideras que las condiciones de trabajo que expones son justas y no vas a rebajarlas.

2. PEQUEÑO PROPIETARIO AGRÍCOLA

A. Recursos que puedo ofrecer: Tengo una pequeña plantación que no es mi actividad laboral principal. Mantengo la huerta porque da algo de dinero, pero sobre todo por motivos sentimentales. Produzco hortalizas y verduras todo el año que suelo recoger con ayuda de familiares. Puntualmente necesito ayuda para trabajar unos días, particularmente los días de siembra y de recogida del producto. Al ser una plantación pequeña he decidido no dar de alta a quien trabajen conmigo. El transporte hasta la finca corre a cuenta de la persona empleada.

B. Cuánto tiempo: Solo puedo emplear a una persona durante 15 días cuatro veces al año.

C. A cambio de: El salario es de 5€/hora y no incluye la comida. No hago contrato ni doy de alta en la seguridad social. Ofrezco un pequeño almacén durante la campaña para que los/as temporeros/as duerman allí, de esta manera pueden trabajar desde que amanece hasta que anochece, estando totalmente a mi disposición. Prefiero que la persona que trabaje para mí siempre sea la misma, para tener más confianza. Si estoy muy contento podría pensar darle más días de trabajo.

3. EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN

A. Recursos que puedo ofrecer: Soy un/a empresario/a local de la construcción.

Tengo varios proyectos en marcha de diferente importancia que emplean a un número de personas variable. Siempre suelo necesitar peones de obra que sean fuertes y resistentes. No me importa que no tengan experiencia en el sector. Lo importante es que estén disponibles para trabajar de lunes a sábado un mínimo de 10 horas al día, sin horas extras y sin darme muchos problemas. Además, deben tener capacidad para desplazarse a las diferentes obras que tenemos en marcha según nuestras necesidades.

B. Cuánto tiempo: Puedo ofrecer trabajo para todo el año siempre y cuando me convenzan de que son trabajadores resistentes y dóciles, que no van a protestar.

C. A cambio de: ofrezco un salario de 5€/hora por jornadas que pueden ir de 8 a 12 horas de trabajo, cuestión que varía según los plazos de la obra. Si es un buen trabajador cabe la posibilidad de que le haga un contrato indefinido, pero con el compromiso firmado de que si en cualquier momento quiero despedirle no tenga que indemnizarle, lo cual es un acto ilegal. Además, es un trabajo peligroso y la seguridad es baja, existe una elevada posibilidad de tener un accidente.

4. PERSONA PROPIETARIA RESTAURANTE

A. Recursos que puedo ofrecer: Hace unos años mi pareja y yo montamos un restaurante de comidas en un bar del municipio, cerca del polígono industrial. Los comienzos fueron duros pero poco a poco, y con mucho trabajo, fuimos consiguiendo fidelizar una clientela fija. Durante la semana el restaurante suele completar las 8 mesas de servicio que tenemos para servir menús del día a personas trabajadoras del polígono cercano. Al crecer la clientela necesitamos contratar a alguien que nos ayude, estamos acostumbrados a trabajar duro y seremos muy exigentes con la persona que vayamos a contratar. Exigimos, como mínimo, que sea de confianza y que trabaje tanto o más que vosotros.

B. Cuánto tiempo: Exigimos disponibilidad absoluta de lunes a lunes para trabajar por turnos, incluidos todos los fines de semana. El horario de trabajo es siempre de 15:00 a 1:00h. Aquí ni se libra ni nos tomamos vacaciones, como mucho una semana al año en agosto y si hay poca faena.

C. A cambio de: Buscamos a una persona afable y dinámica, capaz de caer bien a la clientela y de trabajar todos los fines de semana hasta la 1 de la madrugada. El transporte al lugar de trabajo corre a cuenta de la persona contratada, así como la comida, aunque excepcionalmente podría llevarse las sobras al cerrar. Exigimos que tenga buena presencia física y que lleve limpio y planchado el uniforme de trabajo. Ofrecemos contrato y un salario de 900€/mes.



5. PERSONA PROPIETARIA BAR DE COPAS

A. Recursos que puedo ofrecer: Soy dueño de un bar de copas de éxito en mi pueblo. Necesito camareras/os; guardas de seguridad y recoge vasos (*Office*). A camareros/as y guardas de seguridad les ofrezco contrato de trabajo, pero cotizando la mitad de las horas realmente trabajadas, lo que es ilegal. A los/as offices encargados de recoger vasos vacíos y limpiar el local no les ofrezco contrato, trabajarían de forma irregular.

B. Cuánto tiempo: El trabajo es de martes a sábado de 18:00 a 3:00 h y domingos de 16:00 a 0:00h.

C. A cambio de: Para ser camarero/a exijo buena presencia, dominar el idioma castellano y ser una persona joven y afable. El salario es de 6€/hora. Para ser guardia de seguridad pido experiencia y tener el curso formativo que exige el ayuntamiento para ejercer la profesión. El curso cuesta 250€ y el título se consigue en 1 mes yendo a clases todas las mañanas y tardes de lunes a viernes. Para los/as recoge-vasos no ofrezco contrato y el salario es de 3€/hora, además deberá limpiar el bar y recargar las cámaras frigoríficas al cerrar, por lo que siempre saldrán más tarde y necesitarán de un medio de transporte propio para poder regresar a casa porque ya no habrá transporte público disponible.

2ª PARTE

20 minutos



Es en este momento cuando la persona que dinamiza hará una serie de preguntas a quienes han decidido participar, anotando las respuestas en la siguiente tabla.

Propiciaremos que todo el mundo que ha participado exprese cómo se ha sentido durante la actividad, preguntaremos a todas las personas participantes.

Preguntas	Respuestas
<i>¿Cómo has habéis sentido al estar en una situación de la que no podíais salir?</i>	
<i>¿Cómo os habéis sentido al no conseguir vuestros objetivos?</i>	
<i>Vuestras negociaciones estaban condicionadas por una carta que habéis recibido al azar ¿consideráis que hay gente que tiene más difícil vivir del modo que le gustaría? ¿Quiénes podrían ser?</i>	

3ª PARTE

10 minutos

PARA IR CONCLUYENDO



Después de reflexionar sobre la actividad de forma individualiza pero compartida en grupo, la persona coordinadora de la actividad presentará al grupo un documento audiovisual realizado en el marco del proyecto ERES PARTE.

Introducirá el video de la siguiente forma: hasta ahora hemos realizado una actividad en la que habéis podido experimentar en primera persona las dificultades que puede tener una persona para conseguir recursos suficientes para conseguir su deseo. Todos los deseos eran, en el fondo, el mismo: conseguir recursos suficientes para poder cambiar de vivienda y aspirar a una vida más digna. Esto que habéis experimentado está ocurriendo día a día en nuestras sociedades ¿se os ocurre algún ejemplo? (durante un tiempo prudencial esperamos algún comentario). A continuación, vamos a ver atentamente el siguiente reportaje:



<https://youtu.be/3ZoslXs3qf4>



4ª PARTE

10 minutos

PARA CONCLUIR



Tras el visionado del reportaje la persona moderadora utilizará las siguientes cuestiones para dinamizar el debate y la reflexión grupal:

- ¿Considera que se los asentamientos chabolistas ofrecen condiciones de vida dignas? ¿Qué peligros y deficiencias encuentra?
- Una vez expuestos ¿cómo imagina que sería su vida en un lugar así? ¿Qué le respondería al chico que en el video nos interpela preguntándonos "yo soy ser humano, ¿por qué no puedo tener una habitación?"
- ¿Cómo te imaginas tú día a día si vivieras en las mismas condiciones?
- ¿Cómo te sentirías?

Imagina que llevas viviendo así años ¿Cómo crees que te sentirías?



**UNIDAD 2:
TU CASA DE
VACACIONES**



1. Objetivos:

- Situar en posición de vulnerabilidad a un grupo heterogéneo de personas con intereses comunes que deben hacer frente a todo un entramado que dificulta el acceso a una vivienda digna.
- Vivenciar el discurso ante el prejuicio.
- Tomar conciencia del prejuicio ante la dificultad de acceso a la vivienda.

2. Breve descripción de la actividad

Un grupo de amigos y amigas quieren ir juntos/as de vacaciones. Para ello deben encontrar un alojamiento turístico que se adapte al máximo a sus gustos y recursos económicos. Para conseguir la vivienda de vacaciones deseada deberán negociar con propietarios inmobiliarios, el objetivo de cada grupo será tratar de llegar a un acuerdo satisfactorio para gozar de unas vacaciones ideales.

3. Temporalización

- Tiempo total de la actividad: 1 hora.
- Presentación de la actividad, distribución de grupos y reparto de material: 10 minutos.
- Desarrollo de la actividad: 15 minutos. Debate y reflexiones sobre la actividad: 10 minutos.
- Video ERES PARTE: 5 minutos.
- Debate y conclusiones finales: 20 minutos.

4. Instrucciones para la persona que coordine la actividad

- En primer lugar elegirás al azar a 3 personas que actuarán como agentes inmobiliarios y propietarios de las viviendas vacacionales.
- A continuación, se divide al gran grupo restante en tres subgrupos de trabajo, cada subgrupo debe tener entre 3 y 5 participantes, deben ser grupos heterogéneos, gente con diferentes características personales como el género; el color del pelo; la altura o llevar gafas.
- Los tres subgrupos realizarán la actividad al mismo tiempo y con las mismas pautas de trabajo.
- Cada subgrupo lo componen amigos y amigas que buscan un alojamiento vacacional para pasar tiempo de ocio juntos.
- Seguidamente, deberán leer la tarjeta informativa que describe las características del grupo.
- Deberán ponerse de acuerdo en tres aspectos fundamentales: la fecha de vacaciones, el lugar y el coste que pueden afrontar. Estos dos últimos puntos la realizará cada grupo separado del resto.
- Finalmente, cada colectivo deberá afrontar una dura negociación con los agentes inmobiliarios para tratar de conseguir una vivienda vacacional lo más ajustada a sus deseos. Para ello deberán valorar si aceptan o no los

requisitos que se les exijan. Cabe la posibilidad de que deban desestimar las condiciones que buscan para alquilar la vivienda y tomar decisiones difíciles si quieren alcanzar su objetivo de ir juntos/as de vacaciones.

5. Consideraciones

- En todo momento se debe controlar el desarrollo de la actividad y los tiempos
- En primer lugar, se deberá explicar el juego al gran grupo
- En segundo lugar, hacer los tres subgrupos y elegir a tres personas que sean capaces de hacer el papel de agentes inmobiliarios sin salirse del guion. La negociación será imposible, pero las personas participantes deben pensar que es posible encontrar una salida negociada.
- Una vez desarrollada la actividad deberás generar y dirigir el debate con cada grupo, posteriormente proyectar el reportaje para finalizar con el último debate grupal entorno a las dificultades para encontrar vivienda digna en régimen de alquiler.



> FICHAS GRUPOS (deben imprimirse y recortarse)

GRUPO 1:

Características generales del grupo: Sois un grupo de gente joven, alegre y vitalista que tiene muchas ganas de realizar un viaje en grupo. Tras hacer pequeños trabajos precarios durante todo el año habéis conseguido algo de dinero que queréis gastar haciendo un viaje de vacaciones por todo lo alto con vuestros mejores amigos y amigas. Hace años que en vuestro barrio formasteis una peña juvenil llamada "los mastodontes" porque sois grandes aficionados a la montaña y a los animales. Vuestra peña es muy conocida porque os reunís para hacer excursiones, charlas, sesiones de cine etc. Una parte de la gente piensa que sois chicos/as sanos y divertidos/as que no os metéis con nadie, os consideran buena gente. Sin embargo, una parte del barrio, sobre todo la gente mayor y otros chicos y chicas jóvenes que no forman parte de vuestro grupo, piensan muy diferente. Creen que sois gente ruidosa, que organizáis grandes fiestas en las que os dedicáis a beber y hacer ruido. Consideran que sois gente problemática y si pudieran os echarían del barrio, os ven con mala cara. Vosotros no entendéis nada porque lo que dicen de vosotros no es cierto. Pero eso da igual, porque hay una parte del barrio que lo cree firmemente. De hecho, os han prohibido la entrada a dos cafeterías para jóvenes, un centro comercial y una peluquería por el simple hecho de pertenecer al mismo grupo. Es injusto, pero no sabéis qué hacer para cambiarlo. Tenéis miedo de que la agencia inmobiliaria os pregunte por vuestro grupo y os ponga a para el alquiler.

Ingresos disponibles para alquiler: Cada miembro del grupo ha conseguido ahorrar 200€, pensáis que con poniendo esa cantidad cada uno y una será posible realizar ese viaje de vacaciones que tanto deseáis hacer.

Preferencias personales lugar de vacaciones: La mayoría del grupo prefiere ir a la playa de vacaciones porque durante el año ya vais a la montaña. Os gustaría ir a una playa con arena blanca, natural, con poca gente y alojaros en un piso bien amueblado.

Propietario/a con quien debéis negociar: Debéis negociar con agente inmobiliario 1

GRUPO 2:

Características generales del grupo: Sois un grupo de amigos y amigas que trabajáis juntos/as durante todo el año. Estudiáis diferentes carreras universitarias y vivís en la misma ciudad. Vuestro punto de unión es que sois trabajadores eventuales de fin de semana en una gran cadena comercial de comida rápida. Tenéis entre 18 y 23 años. El poco dinero que ganáis lo gastáis en pagar el alquiler de vuestro piso de estudiantes y en sobrevivir en la ciudad. Vuestras familias no pueden ayudaros más porque sois todos y todas de clase trabajadora y están pasando por dificultades debido a las últimas crisis. Pero este año habéis decidido ir un par de semanas de vacaciones juntos ya que os habéis hecho muy buena amistad, incluso hay alguna pareja incipiente en el grupo.

Ingresos disponibles para alquiler: Entre todos/as habéis conseguido reunir 1.000€ que es vuestro presupuesto máximo.

Preferencias personales lugar de vacaciones: Un tercio del grupo prefiere ir a la playa; otro tercio a la montaña y el último a una gran ciudad. Es decir, al menos 2/3 no podrán ir a donde quieren, pero os adaptaréis por el bien del grupo.

Propietario/a con quien debéis negociar: Debéis negociar con agente inmobiliario 2.



GRUPO 3:

Características generales del grupo: Sois un grupo de amigos y amigas latinoamericanos que habéis pasado todo el año juntos estudiando en una ciudad de España con una beca de movilidad internacional para estudiantes de alto nivel académico. No os conocíais de antes, pero habéis congeniado muy bien porque todos/as habéis vivido en la misma ciudad durante 10 meses. Sois originarios de Argentina, Ecuador, Uruguay, México, Colombia y Chile, así que antes de volver a vuestros países de origen habéis planteado ir dos semanas de viaje a Madrid y otras dos semanas a Barcelona. El dinero no es un problema para vosotros porque vuestras becas cubren estos viajes al formar parte de vuestra experiencia educativa como estudiantes becados/as internacionalmente.

Ingresos disponibles para alquiler: Límite elevado, en principio podéis permitir os pagar los elevados precios que sabéis que os van a pedir, pero negociaréis tratando de rebajar la cuantía.

Preferencias personales lugar de vacaciones: Grandes ciudades de España: Madrid y Barcelona son vuestras preferidas, pero estaríais dispuestos/as a aceptar otras ciudades.

Propietario/a con quien debéis negociar: Debéis negociar con agente inmobiliario 3.

> FICHAS INMOBILIARIAS (deben imprimirse y recortarse)

INMOBILIARIA 1:

Tu empresa inmobiliaria dispone de una amplia gama de viviendas de alquiler vacacional. Tenéis un amplio catálogo de precios que van desde 200€ persona/mes hasta 2000€. Disponéis de viviendas en playa, montaña y ciudad. Este año muchas de las viviendas se han quedado vacías por la crisis y estás dispuesto a negociar precios a la baja porque te interesa que sean alquiladas. Llevas muchos años en el negocio y has visto muchas cosas. Eres una persona desconfiada y no te sirve que tengan dinero suficiente para pagar. Esa no es la cuestión principal. Tienes unos principios morales muy fuertes y eres fiel a ellos. No hay ninguna posibilidad de saltártelos porque estás convencido que ser fiel a tus principios es la única manera de que el negocio se mantenga a flote, a pesar de que en alguna ocasión has tenido problemas por defenderlos debido porque no son bien vistos por parte de la población. Tus principios innegociables, que siempre expones a tus potenciales clientes son los siguientes:

- Nunca alquilas a un grupo de personas en las que haya una persona rubia o pelirroja. Una de las veces que alquilaste un piso a un grupo de chicos rubios extranjeros te lo destrozaron y desde entonces consideras que todos son iguales y no son de fiar.
- Está terminantemente prohibido que chicos y chicas compartan alojamiento. Por tu experiencia sabes que cuando chicos jóvenes conviven con chicas jóvenes siempre hacen fiestas, ruido, molestan a los vecinos y al final siempre tienes problemas.

Información confidencial (utilizar como argumento final para negar el alquiler): Te ha llegado un mensaje a una red social afirmando que los jóvenes que te han llamado para alquilar la vivienda son una peña juvenil mal considerada por una parte de su barrio. Preguntadle por eso.



INMOBILIARIA 2:

Tienes oferta de viviendas vacacionales en zonas de playa y de montaña. Para alquilar un mes. Los precios son de 300€ por persona/mes. El alojamiento que ofrecéis son tiendas de campaña de alquiler en campings de tercera categoría. Tu empresa se encarga de hacer todas las gestiones, pero para ello exigís que cada persona del grupo os facilite:

- Las tres últimas nóminas con un monto mínimo de 800€ de media por mes para, al menos, 2 personas responsables por cada grupo de turistas que quieran alquilar un alojamiento vacacional.
- Certificado de antecedentes penales (con un costo de 50€ por persona)
- Declaración jurada ante notario de que no haréis fiestas en el alojamiento (supone un coste de 100€)

Información confidencial (utilizar como argumento final para negar el alquiler): te ha llegado un mensaje a una red social afirmando que los jóvenes que te han llamado para alquilar tienen poco dinero y quizás no puedan hacer frente a seguros o pagos extra como mes de reserva o posibles roturas.



INMOBILIARIA 3:

Eres un agente especializado en turismo vacacional en grandes ciudades. Tienes oferta de viviendas en todas las grandes ciudades de España. Eso sí, ofreces calidad y tus precios son elevados. Las viviendas de que dispones son apartamentos turísticos de entre 4 y 8 plazas cada uno. Están situados en los cascos históricos de las grandes ciudades. Los requisitos que exigis para alquilar son innegociables y son los siguientes:

- En el pasado has tenido problemas con jóvenes de otros países porque han hecho fiestas y han destrozado algún piso. Tu jefa considera que todos los jóvenes son iguales y que los extranjeros son aún peor. Por este motivo se niega terminantemente a alquilar las viviendas a grupos de jóvenes extranjeros.
- A jóvenes españoles cabe la posibilidad de alquilar si pagan el doble del precio estipulado, así, al menos, si destrozan la vivienda tu empresa ganará dinero. Los precios serían de 2000€ al mes en Barcelona y 2000€ al mes en Madrid. En otras ciudades capitales de provincia los precios son más bajos, entre 1000 y 1500€.

Información confidencial (utilizar como argumento final para negar el alquiler): te ha llegado un mensaje a una red social afirmando que los jóvenes que te han llamado para alquilar son un grupo de chicos y chicas provenientes de varios países extranjeros.



2ª PARTE - 20 minutos



Es en este momento cuando la persona que dinamiza hará una serie de preguntas a quienes han decidido participar, anotando las respuestas en la siguiente tabla.

Propiciaremos que todo el mundo que ha participado exprese cómo se ha sentido durante la actividad, preguntaremos a todas las personas participantes.

Preguntas	Respuestas
¿Cómo os habéis sentido al no conseguir vuestros objetivos?	
Vuestras negociaciones estaban condicionadas por una carta que habéis recibido al azar ¿pensáis que las barreras que algunos colectivos sociales tienen que superar para conseguir vivienda son producto del azar o responden a otras causas?	
¿Qué peso tienen los prejuicios y estereotipos racistas en estas dificultades?	

3ª PARTE: PARA IR CONCLUYENDO



Después de reflexionar sobre la actividad de forma individualizada, pero compartida en grupo, la persona coordinadora de la actividad presentará al grupo un documento audiovisual realizado en el marco del proyecto ERES PARTE. Introducirá el video de la siguiente forma:

Hasta ahora hemos realizado una actividad en la que habéis podido experimentar en primera persona las dificultades que puede tener un colectivo para acceder a una vivienda. Esto que habéis experimen-

tado está ocurriendo día a día en nuestras sociedades ¿se os ocurre algún ejemplo? (durante un tiempo prudencial esperamos algún comentario). A continuación, vamos a ver atentamente un pequeño documental: enlace video 6 (vivienda y prejuicios)



<https://youtu.be/5zBe3AG1nLcQR>



4ª PARTE PARA CONCLUIR



- ¿Quién considerarías que tiene más dificultades para encontrar vivienda digna a precios razonables? ¿Por qué?
- ¿Estamos perdiendo la oportunidad de aprovechar los múltiples aspectos positivos que ofrece una sociedad intercultural? ¿De qué manera podríamos aprovecharlo mejor?
- ¿Se siente amenazado por la presencia de personas de distinto origen étnico y/o cultural o considera que son una oportunidad para mejorarlos?
- ¿Crees que tu opinión cambiaría si conocieras a personas de varios orígenes?

UNIDAD 3: ATAQUE VIRICO



1. Objetivos:

- Vivenciar una situación de tensión y peligro.
- Concienciar sobre la relación existente entre disponer de una vivienda digna y segura y la protección de la salud.
- Visibilizar la incoherencia existente entre la promulgación de normas encaminadas a proteger la salud pública si no se adoptan políticas públicas en materia de vivienda.

2. Breve descripción de la actividad

El mundo lleva décadas en tensión. Las grandes potencias mundiales compiten cada vez más ferozmente por controlar los cada vez más escasos recursos naturales del planeta y la geopolítica internacional. La tensión ha degenerado en una guerra vírica entre países que ha destruido gran parte del planeta y ha acabado con la vida de millones de personas por todo el mundo. Los grandes ríos están contaminados; el suelo ya no es fértil y no crecen los cultivos; animales y personas han muerto en masa; los bosques de la amazonia han desaparecido. La contaminación producto de la guerra; la falta de oxígeno por la destrucción de árboles y la escasez de comida y agua potable obligan a las personas supervivientes a tener que buscar equipos de protección anticontaminación para poder sobrevivir. La humanidad sobrevive en un mundo distópico. Vuestra única oportunidad es encontrar equipos de protección sanitaria y cumplir con las obligaciones sanitarias de protección.

3. Temporalización

- Tiempo total de la actividad: 1 hora.
- Presentación de la actividad, distribución de grupos y reparto de material: 10 minutos.
- Desarrollo de la actividad: 25 minutos.
- Debate y reflexiones sobre la actividad: 5 minutos.
- Video ERES PARTE: 5 minutos.
- Debate y conclusiones finales: 15 minutos.

4. Instrucciones para la persona que coordine la actividad.

- En primer lugar, subdividiremos el gran grupo en varios subgrupos de entre 4 y 6 personas.
- Cada subgrupo estará compuesto por supervivientes de una catástrofe nuclear que ha arrasado el mundo, cobrándose cientos de miles de víctimas y convirtiendo el mundo en un lugar contaminado y peligroso. La supervivencia del grupo depende de que consigan abastecerse de equipos de protección sanitaria.
- Para conseguirlos deberán ir resolviendo pruebas en grupo que estarán encadenadas, cada vez que se supere una tendrán la pista de la siguiente.
- Son 4 pruebas en total que resolverán de forma dinámica. Una vez conseguidas to-



das, abrirán una caja donde encontrarán los equipos de protección para cada miembro del grupo.

- Finalmente, se les dará una última norma para salvarse definitivamente. Una orden que no podrán cumplir en la práctica.

5. Consideraciones

- En todo momento se debe controlar el desarrollo de la actividad y los tiempos.
- En primer lugar, se deberá explicar el juego al gran grupo.
- En segundo lugar, subdividiremos el gran grupo en varios subgrupos de entre 4 y 6 personas.
- La supervivencia del grupo depende de que consigan abastecerse de equipos de protección sanitaria. Para conseguirlos deberán ir resolviendo pruebas en grupo que estarán encadenadas, cada vez que se supere una tendrán la pista de la siguiente. Serán 4 pruebas en total.
- Una vez superadas todas las pruebas, la persona dinamizadora tendrá que comprobar que han dado las respuestas correctas para, finalmente, darles una última instrucción para salvarse pero que no podrán cumplir. Se les mandará confinarse en casa pero no dispondrán de ninguna.

> PRUEBAS

1ª Prueba: autodefinido.

En grupo deberán resolver 8 palabras autodefinidas. Para ello deberán leer las definiciones y completar las casillas vacías.

1. 1 palabra. 8 letras. Enfermedad epidémica que se extiende a muchos países o que ataca a casi todos los individuos de una localidad o región. Crisis sanitaria mundial

SOLUCIÓN: PANDEMIA

2. 1 palabra. 13 letras. Lugar que carece de las condiciones mínimas para ser habitado.

SOLUCIÓN: INFRAVIVIENDA

3. 2 palabras. 1ª 13 letras. 2ª 11 letras. Campamentos de infraviviendas autoconstruidas con materiales de desecho. Suelen situarse cerca de los lugares de trabajo agrícola

SOLUCIÓN: ASENTAMIENTOS CHABOLISTAS

4. 1 palabra. 10 letras. Opinión previa y tenaz, por lo general desfavorable, acerca de algo que se conoce mal, en plural.

SOLUCIÓN: PREJUICIOS

5. 1 palabra. 7 letras. Asilo, acogida o amparo.

SOLUCIÓN: REFUGIO

6. 1 palabra. 12 letras. Operación comercial que se practica con la vivienda para obtener lucro, lo que incrementa los precios y dificulta el acceso a la vivienda.

SOLUCIÓN: ESPECULACIÓN

7. 1 palabra. 7 letras. Exacerbación del sentido racial de un grupo étnico que suele motivar la discriminación o persecución de otro u otros con los que convive. Ideología o doctrina política excluyente.

SOLUCIÓN: RACISMO

8. 1 palabra. 17 letras. Lugar que carece de las condiciones mínimas para ser habitado.

SOLUCIÓN: INTERCULTURALIDAD

2ª Prueba: Código.

Una vez resueltos los 8 autodefinidos, deberán utilizar las primeras letras de cada palabra y transformarla en un código numérico. Para conseguir el código deberán seguir estas pautas: convertir cada primera letra de cada palabra a un número relacionando su posición en el alfabeto. Por ejemplo, la letra A será igual a 1, la letra B igual a 2 y así sucesivamente hasta llegar a la Z=27. ATENCIÓN: se in-

cluye la letra ñ. Una vez traducidas todas las letras a números sumaremos cada valor individual para obtener un número de dos cifras. Ese código permitirá abrir una caja fuerte virtual (que se representará con un sobre que abrirá la persona que coordine la actividad). Dentro de la caja cada grupo encontrará una fotografía diferente que será utilizada en la siguiente prueba.

La solución es: 17+9+1+17+19+5+19+9=96

3ª Prueba: Foto impostora.

Una vez obtenida la foto de la caja fuerte, deberán observarla atentamente para encontrar un elemento extraño en la foto, absurdo. Por ejemplo, un astronauta en un lienzo de la edad media. Ese elemento extraño deberá ser definido con una palabra, en nuestro ejemplo sería "astronauta".

4ª Prueba: acertijo final

Una persona representante del grupo presentará los resultados de las tres primeras pruebas a la persona que coordine la dinámica. Si han conseguido pasar las tres pruebas se les entregará un sobre a cada grupo. En cada sobre habrá un acertijo o adivinanza relacionada con vivienda y derechos humanos que deberán resolver. Será el mismo para todos los grupos. Una vez realizada esta actividad los grupos se sentarán. La persona que coordine la actividad preguntará a cada grupo por la respuesta al acertijo, comprobando los grupos que lo hayan acertado y ayudado entre todas y todo a aquellos que no lo hubieran conseguido.

Tras pasar las 4 pruebas, se les mostrará la

caja final que se abrirá delante de todo el mundo, exponiendo ante ellos el botiquín de emergencia que han conseguido.

- Si se respetara, millones de personas en todo el mundo dejarían de vivir hacinadas o en condiciones peligrosas para su vida.
- Se halla recogido en una Declaración Universal realizada en 1948
- Incumbe a todos los Estados, puesto que todos ellos han ratificado y comprometido a cumplir, al menos, un tratado internacional relacionado con él.
- No se cumple para millones de personas en el mundo

Solución: derecho humano a una vivienda digna.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948 recoge en el artículo 25, apartado 1

Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.

Tras pasar las 4 pruebas, se les mostrará la caja final que se abrirá delante de todo el mundo, exponiendo ante ellos el botiquín de emergencia que han conseguido. Pero debajo encontrarán un cartel con la última orden:



LA SITUACIÓN DE EMERGENCIA HA EMPEORADO. ALARMA GENERAL TODO EL MUNDO DEBE SER CONFINADO EN SU VIVIENDA.

En ese momento la persona coordinadora dará la orden "YA HABÉIS OIDO, DEBÉIS RESGUARDAROS EN VUESTRA CASA". En ese momento los grupos estarán confusos porque no sabrán donde ir, entonces se les indicará que no pueden ir a ningún sitio porque no tienen casa a la que ir. Que todo lo que han intentado para salvarse, en realidad, no les servirá y que, al final, todos y todas están expuestos a los peligros de la contaminación y la radiación tras la crisis nuclear. En ese momento la persona dinamizadora preguntará "¿os suena esta situación? ¿Alguien que haya vivido algo muy parecido? Dando lugar al debate y reflexión comunitaria. A continuación les pondrá el video del proyecto ERES PARTE, para finalizar con una reflexión-debate grupal guiada por la coordinación de la actividad.

2ª PARTE - 20 minutos



Es en este momento cuando la persona que dinamiza, hará una serie de preguntas a quienes han decidido participar, anotando las respuestas en la siguiente tabla.

Propiciaremos que todo el mundo que ha participado exprese cómo se ha sentido durante la actividad, preguntaremos a todas las personas participantes.

Preguntas	Respuestas
¿Cómo os habéis sentido al final de la actividad, cuando a pesar de vuestros esfuerzos y trabajar en equipo no habéis conseguido poneros a salvo?	
¿Cómo se debieron sentir las personas que vivieron una situación similar en la pandemia provocada por Covid19?	
¿Qué peso tienen los prejuicios y estereotipos racistas en estas dificultades?	

3ª PARTE: PARA IR CONCLUYENDO



Después de reflexionar sobre la actividad de forma individualiza pero compartida en grupo, la persona coordinadora de la actividad presentará al grupo un documento audiovisual realizado en el marco del proyecto ERES PARTE. Introducirá el video de la siguiente forma:

Hasta ahora hemos realizado una actividad en la que habéis podido experimentar en primera persona y de forma simulada la ansiedad por la que

pasó una parte de la población. Esto le pasó en realidad a miles de personas ¿se os ocurre algún ejemplo? (durante un tiempo prudencial esperamos algún comentario).

A continuación vamos a ver atentamente un pequeño documental: enlace a video 2 y 3 o campaña #sincasaCovid19 (trabajo, vivienda y salud)



<https://youtu.be/qab6hL4xI08>



4ª PARTE PARA CONCLUIR



- ¿Qué colectivos pensáis que pudieron sufrir esta dramática situación? ¿Por qué?
- ¿Cómo imaginas que han vivido la situación de incertidumbre provocada por el Covid19 las personas sin casa, que habitan infraviviendas o en asentamientos chabolistas?
- ¿Considera que estas personas son tratadas de forma justa?
- ¿Es importante poder vivir en una vivienda digna? ¿Por qué?
- ¿Por qué crees que hay gente que puede pensar que las personas de diferentes orígenes son seres humanos inferiores al resto?



ERES PARTE



UNIÓN EUROPEA
FONDO DE ASILO,
MIGRACIÓN E
INTEGRACIÓN
Por una Europa plural



MINISTERIO
DE TRABAJO, MIGRACIONES
Y SEGURIDAD SOCIAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE MIGRACIONES
DIRECCIÓN GENERAL DE
INTEGRACIÓN Y ATENCIÓN
HUMANITARIA



convive
fundación **cepaim**