



**CÓMO ESTRUCTURAR
EL CONTENIDO
PARA LA ACTIVIDAD DE
CAPACITACIÓN?**

Gestión del cambio con
agricultores

Solidaridad

Solidaridad

¿CÓMO ESTRUCTURAR EL CONTENIDO PARA LA ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN? Gestión del cambio con agricultores

Carlos Hernando Isaza Ramírez

Autor

Mauricio Galvis Fernández

Diseño y diagramación

José Daniel Valencia Giraldo

Ilustración

2015



Licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported

http://www.creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/deed.es_ES

La Fundación Solidaridad es el titular de los derechos de propiedad intelectual. Autoriza la reproducción total del documento solamente con fines educativos, siempre que se conserve la integridad del mismo y se citen las organizaciones participantes. Cualquier otro uso del documento requiere autorización escrita de la Fundación Solidaridad.

Cra. 11a No. 93a-80 Ofc. 406

Tel. +57 (1) 6236065

Bogotá, Colombia

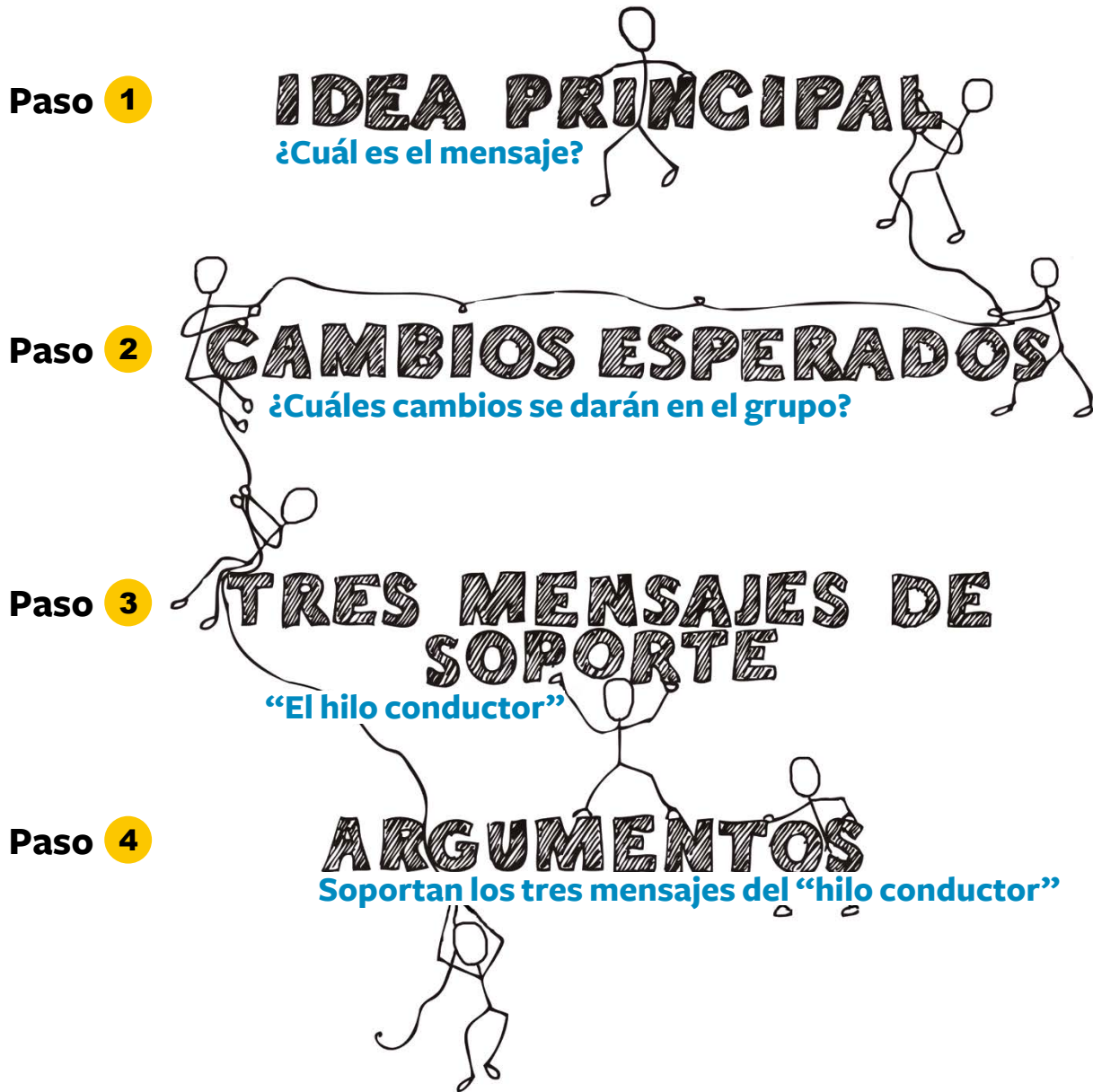
www.solidaridadnetwork.org
www.comerciosostenible.org

CONTENIDO

OBJETIVO	4
1 ACTIVIDAD INICIAL	5
Estudio de caso	5
Contenido desarrollado en la actividad	6
2 DESARROLLO DE CONTENIDOS	7
2.1 Introducción	7
2.2 Cómo estructurar el contenido en cuatro pasos sencillos	8
2.3 Recomendaciones adicionales para desarrollar contenidos que faciliten el cambio	19
3 ACTIVIDAD DE APLICACIÓN	22

OBJETIVO

Con el desarrollo de este módulo el facilitador aprenderá en **cuatro pasos** a estructurar una actividad de capacitación útil para el proceso de cambio con agricultores:



1

ACTIVIDAD INICIAL

ESTUDIO DE CASO

En la ejecución de un proyecto de mejoramiento de la productividad, en una región productora de café, un facilitador encontró que los agricultores tenían serios problemas de roya en sus cultivos. Esta situación se debía principalmente a que tenían sembradas variedades susceptibles, a que había cultivos envejecidos y a las condiciones climáticas predominantes.

Frente a esta realidad, de manera participativa con el grupo, el facilitador decidió programar una capacitación sobre el tema, adicionalmente, con algunos agricultores líderes precisaron que debían focalizarse en empezar a trabajar con variedades resistentes. Todo el grupo estuvo motivado, pues la participación en esta actividad les permitiría aprender a manejar mejor el problema.

Aprovechando la presencia en la zona de una empresa comercializadora de insumos agrícolas, el facilitador contactó al técnico de esta para coordinar la actividad, así podría aprovechar los recursos regionales y estaba seguro de que sería una buena estrategia, teniendo en cuenta que la empresa era experta en el desarrollo del contenido y adicionalmente podía aportar en la logística de la actividad (refrigerios, folletos ilustrativos de manejo de roya y algunos regalos para rifar en la actividad).

El día de la capacitación asistieron casi todos los agricultores invitados, motivados por el tema que se iba a desarrollar. Sin embargo, a los pocos minutos de comenzado el evento, algunos productores se fueron, otros comenzaron a charlar entre ellos y parecía que la motivación por el tema se había perdido.

Días después el facilitador visitó las fincas de algunos asistentes a la capacitación para verificar los resultados de la actividad, pero se encontró con una sorpresa: No se estaba aplicando lo aprendido, en las fincas y los agricultores recordaban muy poco acerca de los contenidos desarrollados. Muy decepcionado pensó que los agricultores asistentes estaban poco comprometidos con el proceso y que habían asistido más por el refrigerio y los regalos.

CONTENIDO DESARROLLADO EN LA ACTIVIDAD

TEMA: Manejo de la roya del café

SUBTEMAS	DURACIÓN
Introducción a la empresa de insumos que orientó la capacitación	15 minutos
Generalidades de la roya: nombre científico, tipo de hongo, ciclo de vida	15 minutos
Síntomas y daños que causa	20 minutos
Pérdidas económicas por roya en países de la región	10 minutos
Diferentes alternativas de manejo	10 minutos
Manejo químico del problema	10 minutos
Manejo con variedades resistentes	20 minutos
Entrega de folletos y publicidad. Promoción de productos de la empresa que apoyó la actividad	20 minutos

¿Qué aciertos tuvo el facilitador en la programación y ejecución de la actividad de capacitación?

¿Por qué cree que la actividad no tuvo mucha aplicación en las fincas?

¿Qué sugerencias le haría al facilitador sobre el contenido desarrollado en la actividad?

DESARROLLO DE CONTENIDOS

2.1 INTRODUCCIÓN

El desarrollo de contenidos apropiados es una de las responsabilidades del facilitador en la actividad de capacitación o en los procesos de facilitación de cambio. Los resultados dependen, en gran medida, de los contenidos y de la forma en que estos sean desarrollados. Aunque el tema esté bien definido, si la estructura para su desarrollo no es sólida y adecuada, puede ser mal enfocado y su impacto en el mejoramiento del agricultor terminará siendo poco o nulo.

Este módulo le da ideas de cómo estructurar el contenido de forma tal que se logre movilizar al agricultor a la acción para solucionar sus problemas o aprovechar oportunidades en su cadena productiva. Se asume que previamente el facilitador, las organizaciones comprometidas y los agricultores han definido los temas críticos que abordarán para implementar el mejoramiento de las fincas. En el capítulo 6 de la **Guía de gestión del cambio con agricultores** encontrará información útil para que los contenidos sean adecuados.

Al definir el tema de capacitación, algunos problemas que se pueden presentar a la hora de planear y estructurar el contenido son:

- Limitarse solo a entregar información. No estructurar los contenidos para despertar en el agricultor asombro, inspiración y motivación para implementar los cambios que permitan el mejoramiento de la finca.
- Orientar el tema de manera general, en lugar de focalizarse en responder a las necesidades y expectativas del grupo. Se incluye mucha información (poco relevante) que desvía la atención y hace perder el interés de los agricultores.
- El contenido no conserva un “hilo conductor” o secuencia que le permita al agricultor retener la información y entender el encadenamiento del tema desarrollado. Esta confusión limita las posibilidades de aprendizaje.
- Planear el contenido suponiendo que el agricultor tiene desconocimiento total de los contenidos (partir de cero), en lugar de contar con su experiencia y conocimientos previos.

Para evitar estas situaciones el facilitador debe hacer una selección adecuada del contenido relevante y desarrollarlo de manera articulada.

2.2 CÓMO ESTRUCTURAR EL CONTENIDO EN CUATRO PASOS SENCILLOS

Los pasos que se describen a continuación le ayudarán a estructurar contenidos que faciliten el cambio y se traduzcan en resultados positivos para la finca y el agricultor. Los pasos son fáciles de aprender, llevarlos a la práctica depende de usted como facilitador y de su compromiso y motivación para mejorar su desempeño. Para facilitar el entendimiento de los pasos, se utilizará como ejemplo el estudio de caso inicial.



Defina la idea principal que desarrollará con relación al tema. ¿Cuál es el mensaje que va a dejar en el grupo?

Con base en la experiencia, **recomendamos desarrollar un solo tema por sesión** de capacitación. Cuando se quieren abarcar muchos temas y demasiado contenido en una sola actividad, la sesión se limita a transmitir información general que se olvida rápidamente y difícilmente se logra influir en los agricultores.

Una vez escogido el tema, se debe **definir un enfoque** que responda a las **necesidades y características de los agricultores**. En este sentido, pensar en función de una **idea principal o mensaje principal** ayuda al facilitador a precisar el enfoque que determinará los contenidos y su manejo.

La idea principal es el mensaje clave que quiere comunicar o construir con el grupo durante la actividad. Este mensaje contiene la información clave que mueve a los participantes a implementar cambios o a tomar decisiones para mejorar el desempeño de sus fincas, es la esencia del tema que se va a desarrollar.

En los pasos propuestos, constantemente se sugiere la construcción de mensajes claros que hagan útil la información que se va a compartir y que ayuden en el proceso de retención en la mente del agricultor.

De acuerdo con el texto *Resonate: Present visual stories that transform audiences* de Nancy Duarte (2010), existen **TRES COMPONENTES DE LA IDEA PRINCIPAL**:



1. Una idea principal debe articular un único punto de vista. El agricultor quiere escuchar o construir un punto de vista, una perspectiva relacionada con el tema que se trata. En las actividades de capacitación es común que se proponga un tema, pero no una idea o mensaje. Por ejemplo: “La Roya en el cultivo del café” es solo un tema, no es una idea principal, ni expresa un mensaje con relación al tema. En cambio, “La roya del café puede dejarlo en la ruina” es un punto de vista relacionado con el tema que indica que el enfoque tendrá que ver con las implicaciones económicas de la roya. **Plantear el tema en función de una idea principal le ayuda a focalizarse en el contenido y a evitar información irrelevante.**

2. Una idea principal debe incluir lo que está en juego para el agricultor (implicaciones). La idea principal debe contener información que muestre al agricultor por qué debe implementar acciones relacionadas con el tema que se va a desarrollar. Por ejemplo, “La roya ha causado millones de pérdidas en la región” (si se tiene una cifra real de algunas fincas, mejor), es más motivante y compromete más al agricultor que simplemente decir: “La roya: una enfermedad clave del cultivo”. Poner cifras de manifiesto, ayuda a los agricultores a entender la importancia del tema. Sin una razón de peso (lo que está en juego) dentro de la idea principal, el tema es “plano”, sin emoción, no despierta interés y finalmente, no genera motivación hacia el cambio. **Recuerde que con mucha frecuencia, los humanos solo nos movemos a cambiar cuando hay una amenaza, algo en juego o una urgencia.**

3. Una idea principal debe ser una frase completa. Es decir, debe contener un nombre y un verbo (acción). Algunas veces, al preguntarle al facilitador ¿de qué va a tratar la capacitación?, se escuchan respuestas como: es acerca de las enfermedades del cultivo, es acerca de manejo de viveros y establecimiento del cultivo, etc.; estas no son ideas principales, no logran despertar interés. Son simplemente temas de capacitación sobre los que se pueden desarrollar gran cantidad de ideas principales y enfoques. **Plantear el tema de capacitación en función de un mensaje claro o idea principal ayuda al facilitador a sintetizar y seleccionar los detalles claves para llegar a lo esencial.**

Pasar de pensar en un tema de capacitación a una idea principal de acción expresada en un mensaje, ayuda al facilitador y a los agricultores a:

- Identificar el punto focal que direcciona la actividad de capacitación.
- Establecer prioridades para seleccionar lo que realmente es relevante, útil y necesario.
- Dar a los participantes un mensaje que puede ser fácilmente retenido, recordado, comunicado a otros, y finalmente, aplicado.

Ejemplo de idea principal

Sembrar variedad castillo®¹ es la solución más económica y efectiva para controlar la roya, una enfermedad que lo puede dejar en la ruina.

Paso 2



Defina los cambios que espera generar en el grupo que participa en la capacitación

La capacitación en sí misma no es un fin, es uno de los medios para facilitar cambios en los agricultores. Debemos preguntarnos, ¿cuál es ese cambio que esperamos lograr con la sesión de capacitación? Tener presentes los tipos de cambios que se van a lograr con la actividad permite:

- Focalizar los contenidos y articularlos de forma tal que al final de la sesión se generen los cambios esperados.
- Estructurar una secuencia lógica para movilizar al grupo en la dirección que se espera, estructurar el contenido como si se tratara de un viaje que se va a realizar para llegar a un destino final.
- Determinar la información y los mensajes relevantes y separarla de la que, por el contrario, puede confundir y distraer a los agricultores.

¹ La variedad Castillo® ha sido desarrollada en Colombia por CENICAFE y es resistente a la roya (*Hemileia vastatrix*)-

Los cambios que se generan con la capacitación pueden ser actitudinales o acciones específicas que el agricultor debe seguir. Es importante identificar ambos tipos de cambios: cuando la sesión busca que los agricultores realicen cambios actitudinales, estos deben ser observables a través de acciones. Estas acciones son la prueba de que los agricultores han entendido y están motivados a implementar la idea principal planteada por el facilitador en el paso uno. **Recuerde que cambiando primero las creencias se cambian después las acciones.**

Es importante que los cambios propuestos sean “realistas”, alcanzables de acuerdo con la disponibilidad de recursos del facilitador (técnicos, económicos, metodológicos), con el tiempo dedicado a trabajar los contenidos con el grupo y con las posibilidades y recursos de los agricultores (recursos materiales, psicológicos y socio-culturales).

En el siguiente cuadro se presentan algunos cambios posibles:

PUNTO DE PARTIDA	CAMBIO ESPERADO
Apatía	Interés
Postergar	Hacer
Desacuerdo	Acuerdo
Oposición	Apoyo
Duda	Convencimiento
Vacilación	Seguridad
Obstaculizar	Facilitar
Improvisar	Planear
Inactividad	Actividad
Invaldar	Validar
Inexperto	Hábil
Inconsciente	Consciente

El cambio debe enunciarse claramente utilizando un verbo y un sujeto. La frase debe expresar claramente el cambio esperado.

Ejemplo de cambio esperado

Al finalizar la capacitación, los agricultores estarán motivados a construir un germinador comunitario utilizando semilla de variedad castillo®.



Paso 3 TRES MENSAJES DE SOPORTE
“El hilo conductor”

Paso 3: defina tres o cuatro partes y expréselas como mensajes que den estructura, desarrollen y soporten la idea principal. Estos mensajes constituyen “el hilo conductor”

El contenido debe estructurarse en una secuencia fácil de comprender para el agricultor, de forma tal que logre el máximo impacto y facilite los cambios. Una estructura sólida es el fundamento de una capacitación articulada que muestra la relación entre todas las partes y la idea principal. Es parecido a los acoplamientos de un tren o a los piñones de una caja de cambios, todo se conecta armónicamente. Sin una estructura coherente, el esfuerzo mental que debe hacer el agricultor dificulta el aprendizaje y así el contenido se olvida fácilmente.

En este paso, debe construir un mensaje para cada parte del desarrollo de la idea principal. Construir un mensaje para cada subtema permite focalizarse en lo importante. Si los mensajes están bien contruidos son fácilmente retenidos por los agricultores, por eso, deben estar articulados y presentar una secuencia lógica. Se trata de que en tres o máximo cuatro mensajes claves, se soporte la idea principal.

Cuando en una sesión de capacitación se incluye demasiada información, es posible que gran parte de esta sea irrelevante para el logro de los objetivos, que distraiga la atención y termine generando confusión y desmotivación en el agricultor. Incluir demasiado contenido en una sesión no es apropiado pues el cerebro humano es selectivo, y por lo tanto, tiene la capacidad de olvidar fácilmente cosas poco significativas.

Recuerde que el objetivo final de la capacitación no es entregar gran cantidad de información. Si de eso se tratara, sencillamente se prepararía el material en medios impresos o en grabaciones y se le entregaría a cada participante.

Investigaciones relacionadas con el aprendizaje en los adultos han establecido que los adultos podemos almacenar poca cantidad de información en nuestra memoria de corto plazo o memoria activa. Muchos científicos modernos indican que el número de ítems o ideas que fácilmente podemos recordar es tres o máximo cuatro.



“El secreto para aburrir a la gente es como contárselo todo”

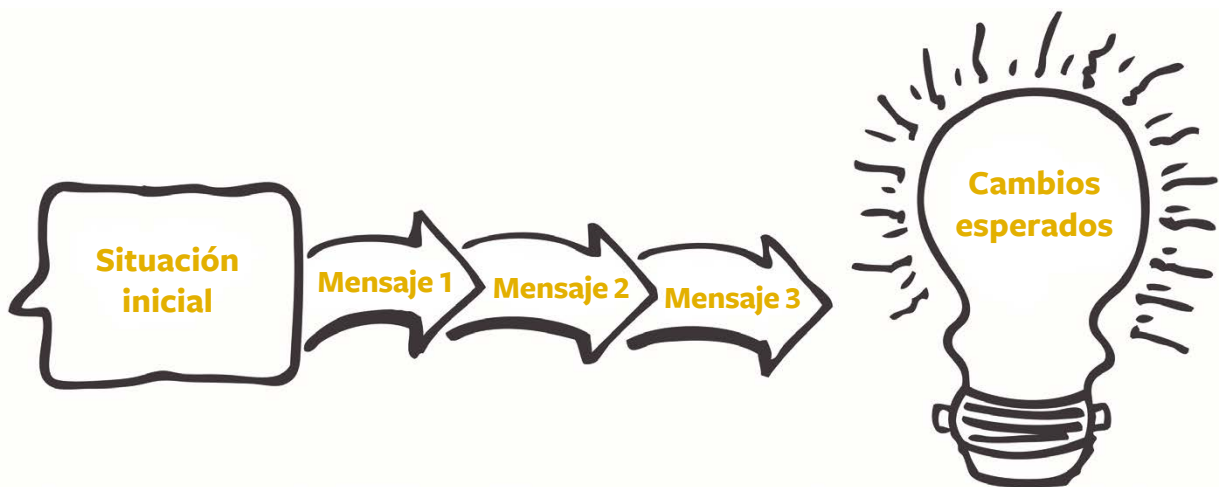
Voltaire

Ventajas de tener tres mensajes claves:

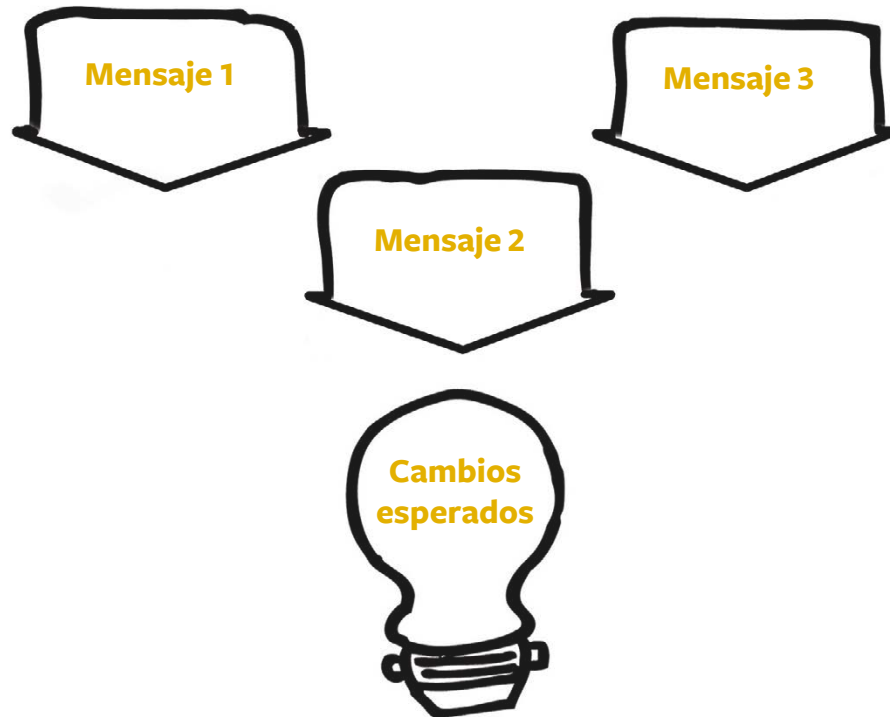
- La información y los argumentos de soporte se agrupan de manera comprensible y secuencial.
- Por ser pocos mensajes, los participantes pueden retenerlos fácilmente.
- El proceso de determinar los mensajes claves, ayuda al facilitador a focalizarse en lo realmente importante, permitiendo que se aproveche el tiempo y la atención de los participantes de la manera más eficiente posible.

Los tres mensajes claves deben proponerse de forma tal que los agricultores puedan ver claramente la conexión que existe entre cada uno de ellos y su utilidad.

Los mensajes se pueden presentar de manera secuencial, como si se estuviera realizando un viaje, donde para poder llegar al destino final primero se debe pasar por puntos intermedios.



También se pueden articular como las ramas de un árbol que parten de un tallo principal.



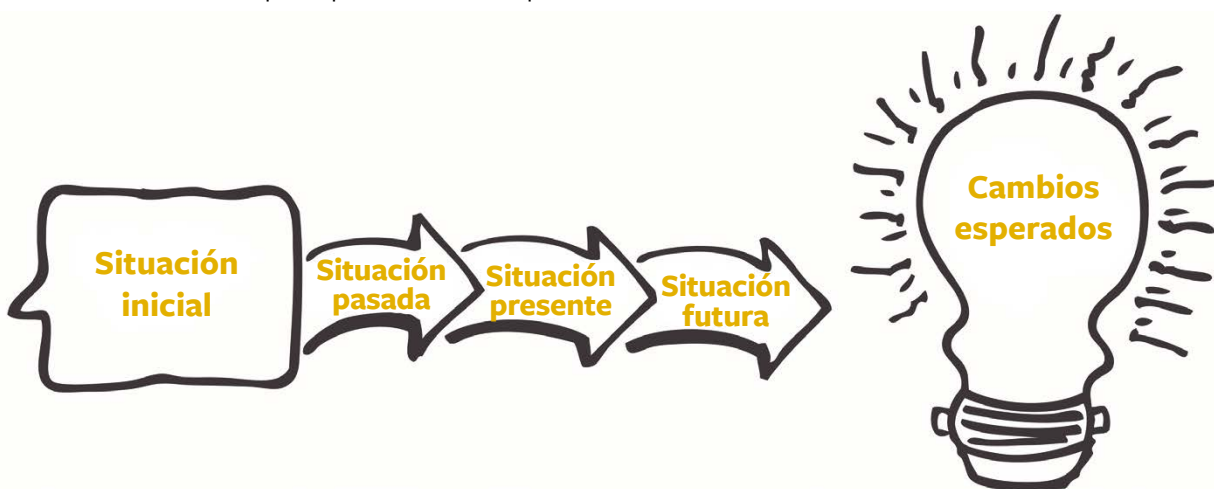
Cuando los agricultores ven fácilmente las conexiones entre los mensajes, el contenido de la estructura cobra sentido para ellos. El desarrollo desorganizado sigue una estructura que solo tiene sentido en la cabeza del facilitador. Si los agricultores son incapaces de reconocer las conexiones es porque el facilitador no ha tenido tiempo suficiente para organizar los contenidos o no ha podido organizarlos en una forma adecuada para ser comprendidos de manera articulada.

Ventajas de plantear la estructura a partir de los tres mensajes claves:

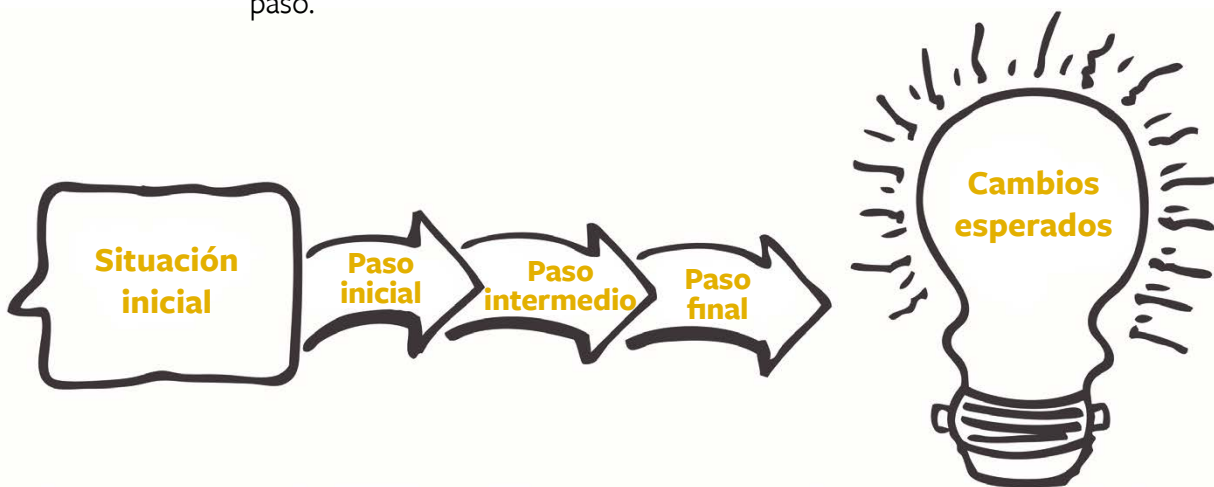
- Se plantean las partes en función de una idea principal. Es posible ver las conexiones.
- Se asegura tener una idea principal reforzada por mensajes de soporte.
- Permite “filtrar” información que, aunque sea importante, no es necesaria para soportar la gran idea que se quiere desarrollar.

Pueden existir diferentes formas de estructurar los tres mensajes claves: Si el contenido se ajusta a una presentación secuencial (como un viaje) las opciones pueden ser:

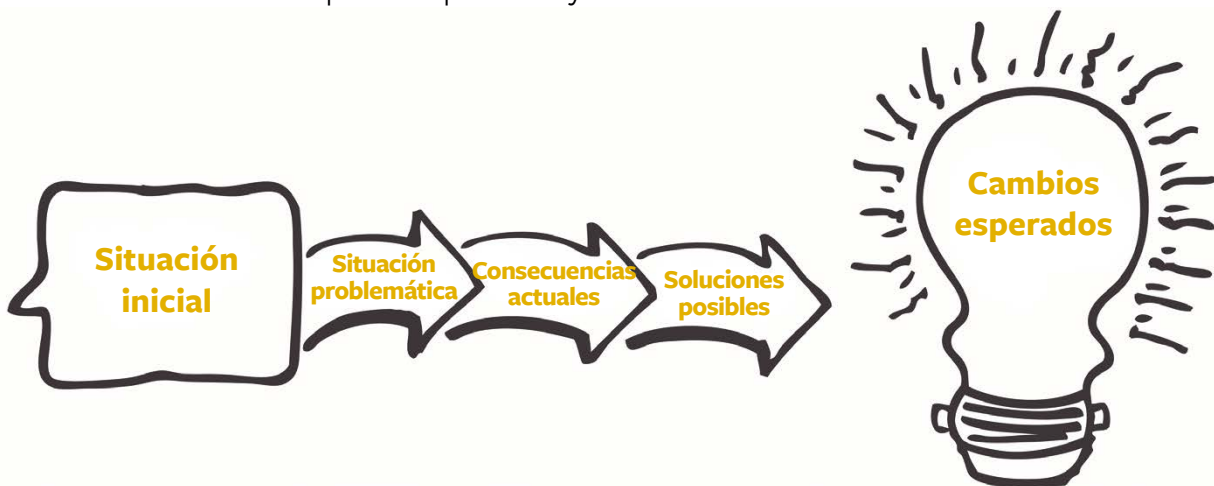
- Estructura cronológica: mensajes ordenados en un lapso de tiempo. Desde la época pasada, hasta el presente o el futuro.



- Estructura secuencial: se organizan los mensajes a partir de un proceso o paso a paso.

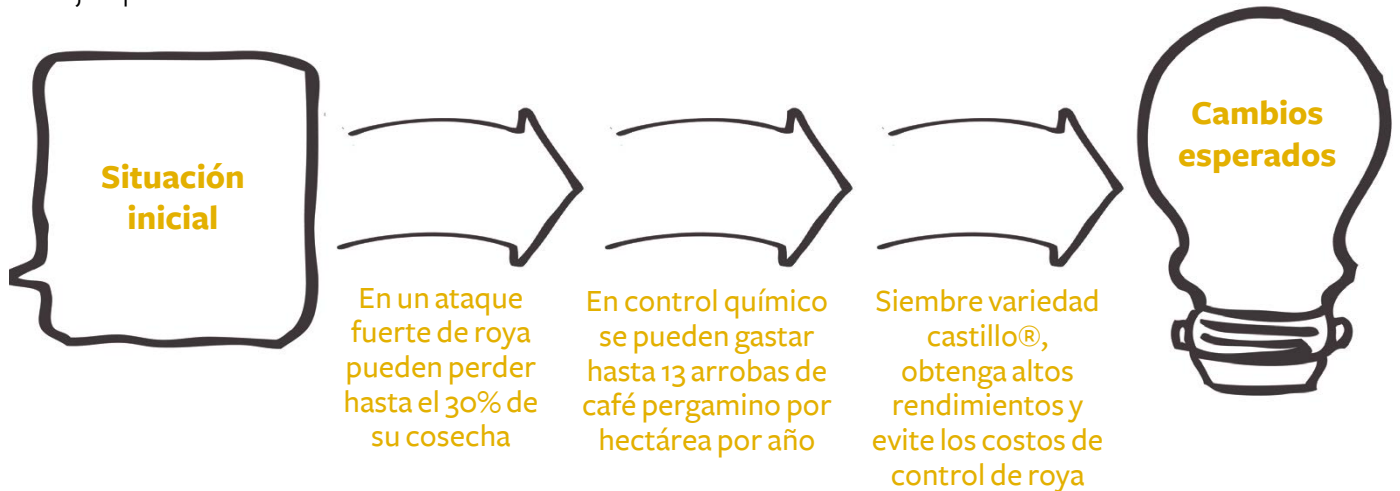


- Problema - solución: se estructuran los contenidos comenzando con una descripción del problema y terminando con una solución.



Escoja la estructura lógica y la que más sentido tenga de acuerdo con el mensaje principal que desea desarrollar. Para la redacción del mensaje puede aplicar los pasos utilizados para construir la idea principal (**Paso 1**).

Ejemplo:



Paso 4

ARGUMENTOS

Soportan los tres mensajes del “hilo conductor”



Paso 4: Construya argumentos que soporten los tres mensajes del “hilo conductor”. Una vez contruidos los tres mensajes que desarrollen la idea principal, se deben identificar los argumentos que soporten cada uno de los mensajes

Los argumentos deben de ser relevantes y contundentes. No se trata de construir o entregar gran cantidad de argumentos; de nuevo, la estrategia es focalizarse en lo importante y lo significativo. Demasiada información dificulta al agricultor el proceso de separar lo verdaderamente importante de lo irrelevante, aumenta la confusión y disminuye las posibilidades de retener lo clave y lo útil.

Algunas recomendaciones para construir los argumentos:

- En lo posible, los argumentos y la información seleccionada deben tener relación directa con la cotidianidad de los agricultores participantes. Poco importa qué tan interesantes y educativos sean la información y los argumentos para usted

si el agricultor no percibe claramente la conexión de éstos con sus actividades cotidianas y no identifica sus beneficios y valor. Los argumentos deben convencer al agricultor de las ventajas que le traerá a su finca implementar los cambios propuestos.

- Trate de relacionar los argumentos con las necesidades del grupo, con aspectos económicos, con las consecuencias de no hacer las cosas de determinada manera, con la realidad cotidiana del productor. En la medida que la argumentación entregada o construida sea valiosa para lo que el agricultor realiza a diario en su finca, esta tendrá más significado. Si los agricultores están sacrificando tiempo, dinero (cuando deben transportarse por ejemplo), desean igualmente ver con claridad los beneficios de participar de la actividad. Pregúntese en este sentido: ¿qué tipo de conocimientos serán útiles para el agricultor y lo motivarán a cambiar?

Una vez estructurados los argumentos, analice si son adecuados utilizando la siguiente tabla de calificación:

EL ARGUMENTO	CALIFICACIÓN
Permite que el agricultor identifique la necesidad urgente de implementar acciones.	
Involucra aspectos económicos como posibles pérdidas, generación de ganancias, ahorro de dinero, etc.	
Lo que se plantea está al alcance o se puede hacer por el agricultor.	
Se relaciona con el bienestar del agricultor en aspectos como: forma más fácil de hacer un trabajo, beneficios para la familia y reconocimiento.	
Puede evitar riesgos futuros o reducir las probabilidades de que ocurran accidentes o enfermedades.	

Califique sus argumentos de acuerdo con estos criterios. Se sugiere asignar la siguiente valoración:

- 3:** Argumento fuerte.
- 2:** Argumento medianamente contundente.
- 1:** Argumento débil.
- 0:** Argumento sin relación.

La argumentación de cada mensaje del hilo conductor debería basarse solo en argumentos fuertes. Si luego de realizar evaluación identifica que sus argumentos no están bien calificados, debe modificarlos o cambiarlos. Los argumentos también pueden construirse con el grupo a partir de análisis de casos, evaluaciones o testimonios.

Tener claridad sobre los contenidos y su estructura no implica que usted los vaya a desarrollar de manera magistral. En el módulo de metodologías participativas podrá aprender cómo articular los contenidos con una metodología vivencial que tenga en cuenta los conocimientos del grupo.

Cuando no se tiene definido claramente el “hilo conductor” se corre el riesgo de implementar una metodología participativa que puede restarle importancia a los contenidos tratados, o simplemente, se genera un intercambio de saberes que puede llevar a lugares indefinidos.

Una buena estructura de los contenidos y de los mensajes claves que se quieren desarrollar también le ayudarán a formular preguntas facilitadoras adecuadas a los objetivos propuestos. En el módulo de preguntas facilitadoras podrá encontrar información adicional al respecto.

A continuación encontrará ejemplos de argumentos para el caso de manejo de roya citado.

- Argumentos para el primer mensaje:

En un ataque fuerte de roya puede perder hasta el 30% de su cosecha

Argumentos:

- Pérdidas por roya en el pasado (datos del municipio o la misma vereda, si se tienen).
- Daños que ocasiona en el cultivo: pérdidas en producción, deterioro del cultivo, menor relación café cereza: café pergamino producido.
- Pérdidas económicas en la cosecha del ciclo y en el ciclo siguiente.

- Argumentos para el segundo mensaje:

En control químico se puede gastar hasta 12 arrobas de café pergamino por hectárea por año

Argumentos:

- Condiciones que favorecen el desarrollo de roya: por qué es tan difícil su control.
- Estrategias de manejo y los problemas de algunas de estas.
- Dificultad para hacer un adecuado control químico.
- Costos del control químico.

- Argumentos para el tercer mensaje:

Siembre variedad castillo®, obtenga altos rendimientos y evite los costos de control de roya

Argumentos:

- Ventajas del control de roya con variedades resistentes.
- Características de la variedad castillo®.
- Experiencias en fincas que están usando la variedad.
- Uso de semilla certificada.

2.3 RECOMENDACIONES ADICIONALES PARA DESARROLLAR CONTENIDOS QUE FACILITEN EL CAMBIO

- Cuando planee la estructura de los contenidos tenga en cuenta que los agricultores se están preguntando: ¿Por qué será útil asistir a esta actividad de capacitación? Responder esta pregunta le ayudará a estructurar contenidos útiles que mantengan el interés del grupo y respondan a sus expectativas. Si el tema se relaciona con incrementar los ingresos, involucre este argumento como punto clave; si se relaciona con evitar pérdidas, hágalas evidentes; si se relaciona con reducir costos, garantice que el agricultor pueda tener en su mente cifras reales y significativas.
- Explique claramente al agricultor cómo los contenidos que se van a desarrollar en la actividad le van a permitir mejorar el desempeño de su finca. El tiempo de los agricultores es muy valioso, nadie tiene tiempo para asistir a una actividad que no represente beneficios reales. Pregúntese: ¿Por qué el agricultor debe prestar atención a este contenido? Focalícese en promocionar los beneficios detrás del tema, no en el tema.

- Garantice que el lenguaje sea sencillo y fácil de entender. Para estructurar los mensajes y el contenido, seleccione palabras del lenguaje cotidiano del agricultor, no del lenguaje cotidiano suyo. Los mensajes sencillos se retienen fácilmente y reflejan que el facilitador realmente entiende el tema y se preocupa porque los agricultores lo entiendan.
- Tenga presente la teoría de la simplicidad de Einstein:

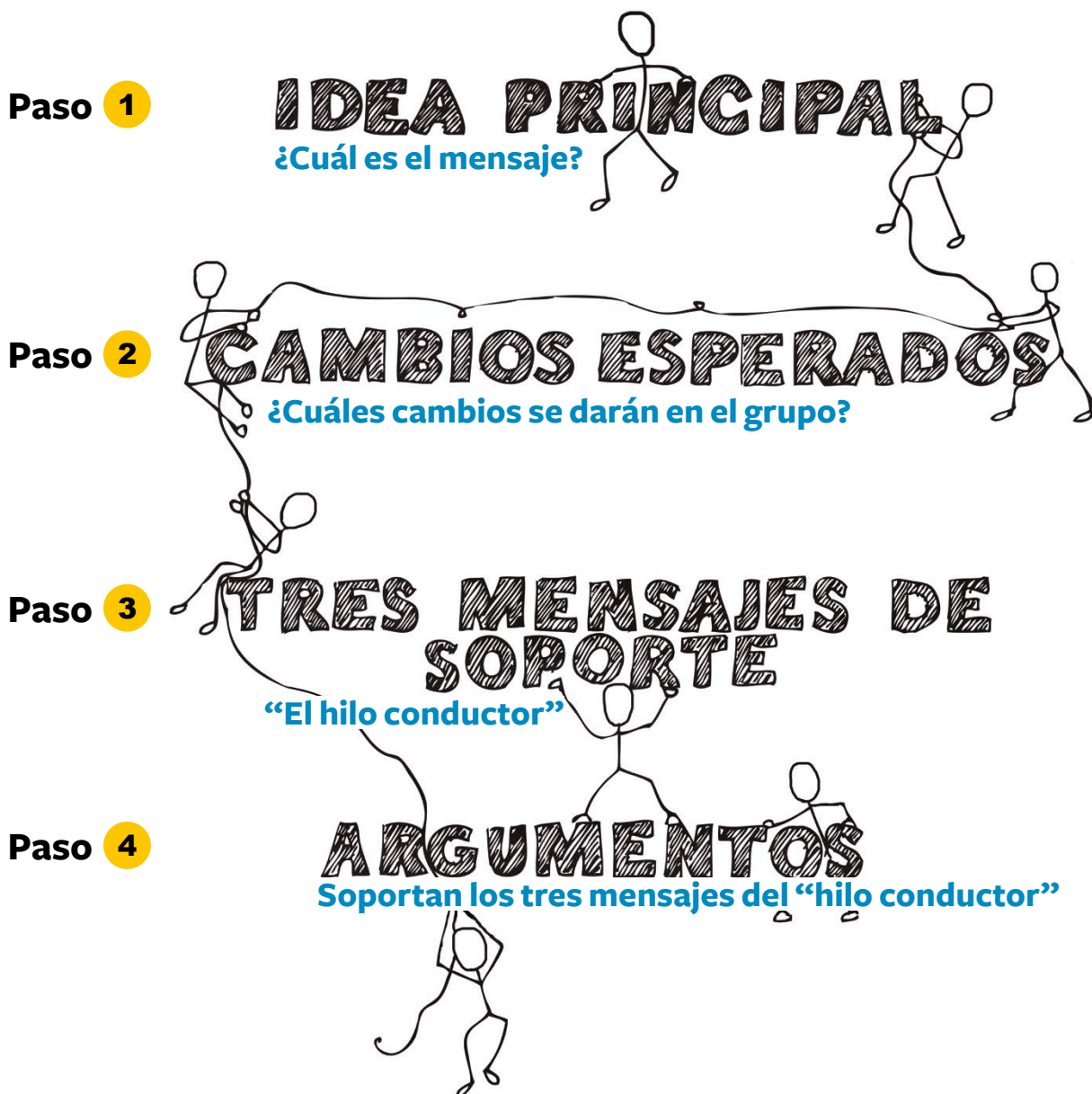


“No entiendes realmente algo a menos que seas capaz de explicárselo a tu abuela”

Albert Einstein

Esperamos que este módulo le ayude a fortalecer sus habilidades como facilitador de cambio. Recuerde que solo con la práctica irá adquiriendo y perfeccionando su habilidad para estructurar contenidos que despierten interés por el cambio.

Le recordamos los pasos para estructurar los contenidos:



3

ACTIVIDAD DE APLICACIÓN

Ahora ha llegado el momento de la práctica. Escoja el tema de capacitación que va a desarrollar las próximas semanas con un grupo de agricultores y aplique los pasos sugeridos en esta guía para hacer la planeación del contenido.

Utilice el formato que se entrega a continuación para registrar su trabajo.

Nombre de la actividad:

Grupo que recibe la capacitación:

Responsable:

PASO 1: la idea principal (mensaje)



- ▶ Su punto de vista con relación al tema.
- ▶ Incluir lo que está en juego para el agricultor.
- ▶ Incluir lo que está en juego para el agricultor

PASO 2: los cambios esperados

PASO 3: los tres mensajes de soporte

1.

2.

3.



PASO 4: los argumentos



CÓMO ESTRUCTURAR EL **CONTENIDO PARA
LA ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN?**

Gestión del cambio con agricultores

Solidaridad

www.solidaridadnetwork.org
www.comerciosostenible.org