





**PROGRAMA
SENSIBILIZACIÓN DE
PEQUEÑOS, PRODUCTORES
AGRICOLAS**



Índice

Índice.....	5
Introducción	7
1. Producción amigable con la biodiversidad	9
1.1 El valor de la biodiversidad para el pequeño productor	10
2. Comercialización de pequeños productores agrícolas	13
2.1 Pequeños productores y circuitos cortos de comercialización	14
2.2 Pequeños productores y encadenamientos productivos.....	16
2.3 Pequeños productores y productos diferenciados	18
3. Biodiversidad, producción agrícola y valor agregado	23
3.1 Productos agrícolas y valor agregado	24
3.2 La denominación de origen	25
3.3 Las certificaciones.....	26
3.3.1 Las certificaciones Comercio Justo y Fairtrade.....	26
3.3.2 Las certificaciones: Rainforest Alliance	27
3.3.3 Las certificaciones: Forest Stewardship Council, FSC.....	28
4. El mercadeo de productos amigables con la biodiversidad	31
Hojas del Participante	38
Productos derivados de la biodiversidad.....	35
Pequeños productores y circuitos cortos.....	37
La cadena de comercialización.....	39
Pequeños productores y productos diferenciados	41



PROGRAMA
SENSIBILIZACIÓN DE
PEQUEÑOS, PRODUCTORES
AGRICOLAS



Introducción

El currículo o **Programa de Sensibilización para Pequeños Productores**, es una herramienta que propicia la concientización sobre los beneficios que brindan los servicios ecosistémicos y como hacer un uso sostenible de ellos, mediante la implementación de mejoras en las prácticas agrícolas. Por otra parte, estimula la incorporación de medidas o estrategias que permiten una convivencia más sana con la biodiversidad y le dan un valor agregado, potenciando su diferenciación en el mercado por el mejoramiento en la calidad de los productos de consumo humano. Que a su vez permite incorporar criterios de calidad para el cumplimiento de estándares internacionales y oportunidades de acceso a mecanismos financieros.

Así mismo, busca facilitar el intercambio de experiencias y mejores prácticas empresariales, mediante el acceso a información sobre oportunidades de mecanismos financieros e información sobre criterios de calidad según estándares internacionales y el desarrollo de productos diferenciados con reconocimiento por los mercados.

Pretende también promover sistemas agrícolas sostenibles para contribuir a la conservación y mejoramiento de la biodiversidad y conectividad biológica del pasaje productivo y genera un pensamiento crítico con respecto a la diversificación de productos, identificación de mercados de comercialización, encadenamientos productivos y certificaciones ambientales como herramientas importantes para pertenecer a un mercado diferenciado y competitivo

El módulo de sensibilización **“Comercialización De Productos Amigables Con La Biodiversidad”** ha sido diseñado para que pueda ser ofrecido por cualquier empresa o institución a sus grupos de interés, principalmente pequeños productores agrícolas, con el apoyo de instructores que tengan facilidad para compartir información y conocimiento con personas del campo

en forma creativa y motivadora. Este “Manual del Instructor” cumple la función de guía para el instructor, de manera que cuente con los insumos suficientes para el adecuado desarrollo de los contenidos, adaptando el material a las características, particularidades e intereses del público meta.

Es importante que el instructor comprenda que este módulo no es una capacitación técnica, sino que su propósito es la sensibilización de las personas productoras en relación con la biodiversidad y su importancia. En este contexto, la labor del instructor es compartir los contenidos con los participantes, acompañarlos en la puesta en práctica de sus nuevos conocimientos, identificar ejemplos prácticos en sus propios contextos y motivarles a trabajar en equipo.

La duración de cada módulo puede adaptarse según las necesidades de la entidad organizadora y de la disponibilidad y perfil de los participantes, del mismo modo los contenidos pueden ser ajustados con base en las prioridades identificadas por las partes interesadas. Por ejemplo, puede desarrollarse en un solo día, seleccionando temas y actividades puntuales, o también puede ofrecerse en dos días de manera más completa, cubriendo todos los contenidos. Esta metodología permite cierta flexibilidad de manera que los estudios de caso puedan ser adaptados al interés de la entidad oferente o los participantes, asimismo, pueden identificarse ejemplos adicionales que sean relevantes según la actividad productiva o su contexto geográfico y cultural.

Este manual consta de una carpeta con el manual para los módulos 1 y 2, sus respectivas hojas de trabajo para entregar a los participantes y el contenido digital (video) asociado para reproducir durante la implementación de los talleres. Asimismo, se incluyen presentaciones base en formato PowerPoint, con contenidos relevantes en el contexto de los países de Centroamérica y República Dominicana con estudios de caso de diferentes países que permiten una visualización clara de los temas cubiertos.





1.

Producción amigable con la **biodiversidad**





1.1 El valor de la biodiversidad para el pequeño productor



Objetivos de aprendizaje

1. Los participantes comprenderán la importancia de la biodiversidad en la agricultura y en el trabajo del pequeño productor.

Presentación

- Presente las diapositivas asociadas con **“El valor de la biodiversidad para el pequeño productor”**.
- Invite a los participantes a leer las afirmaciones ofrecidas y comentar sobre las mismas: ¿Están de acuerdo o en desacuerdo?, ¿por qué?.

“La biodiversidad es parte integral del entorno de las pequeñas fincas agrícolas”

- Pida a los participantes su parecer acerca de esta afirmación. Comparta los elementos que se ofrecen como ejemplos. Pregunte si desean agregar algo más.

“La biodiversidad abarca las prácticas de producción cultural y ambientalmente amigables”.

- Pida a los participantes su parecer acerca de esta afirmación. Comparta los elementos que se ofrecen como ejemplos. Pregunte si desean agregar algo más.
- “Hay un interés creciente de actores de la cadena de valor y de los consumidores en productos obtenidos de prácticas de protección del ambiente y del ser humano, así como del uso sostenible de la biodiversidad”. Pida a los participantes su parecer acerca de esta afirmación. Pregunte si conocen algún ejemplo.

La siguiente afirmación es un poco diferente:

“El pequeño productor que conserve la biodiversidad tiene más oportunidades de:

- Diferenciarse de otros productores,
- Agregar valor,
- Integrarse al mercado,
- Recibir mejores precios,
- Proteger sus medios de producción”

Materiales



**DIPOSITIVA:
EL VALOR DE LA BIODIVERSIDAD
PARA EL PEQUEÑO PRODUCTOR**



**DIPOSITIVA:
EL VALOR DE LA BIODIVERSIDAD
PARA EL PEQUEÑO PRODUCTOR**



Repase cada una de las oportunidades, al explicar lo que ellas significan y pida que aquellos que estarían interesados en recibirlas levanten la mano.

- Presente la siguiente diapositiva: **“El pequeño productor puede diferenciarse en el mercado con productos derivados de la conservación y uso sostenible de la biodiversidad.”**
- Presente cada categoría y ofrezca algunos ejemplos.

Actividad n.º 1

- Utilice la **HOJA DEL PARTICIPANTE “PRODUCTOS DERIVADOS DE LA BIODIVERSIDAD”**.
- Organice a los participantes en pequeños grupos (5-6 personas).
- Cada grupo propone ejemplos de productos y explica cómo:
 - 1) Los productos mejoran su calidad de vida.
 - 2) los productos contribuyen con la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad. Luego presentan al resto de la clase.



Materiales



**HOJA DEL PARTICIPANTE:
PRODUCTOS DERIVADOS DE LA
BIODIVERSIDAD**





2.

Comercialización de pequeños productores agrícolas





2.1 Pequeños productores y circuitos cortos de comercialización



Objetivos de aprendizaje

1. Los participantes podrán identificar los tres modelos de comercialización que facilitan a los pequeños productores agrícolas tener acceso y permanencia en los mercados.



Presentación

- Presente la diapositiva “Pequeños productores y circuitos cortos de comercialización”.
- Pregunte a los participantes: ¿Quién vende directamente en ferias o mercados? ¿Alguien vende en algún puesto sobre carretera? ¿Alguno le vende directamente a algún hotel o restaurante de la zona? ¿A domicilio? Cuando encuentre respuestas positivas, solicite a las personas que cuenten brevemente acerca de sus experiencias. ¿Vende individualmente o en grupo? ¿Dónde está el consumidor final?
- Podría no haber ninguna respuesta positiva en caso de que los participantes produzcan, por ejemplo, productos de exportación. De igual forma puede preguntarles si conocen o han conocido experiencias como las señaladas.
- Presente las características del modelo de pequeños productores y circuitos cortos de comercialización. Puede preguntar si están de acuerdo con la caracterización. Invítelos a agregar otros elementos. Haga lo mismo con los factores de éxito.

Materiales



**DIPOSITIVA:
PEQUEÑOS PRODUCTORES
Y CIRCUITOS CORTOS DE
COMERCIALIZACIÓN**

Actividad n.º 1



Seleccione uno o dos videos que se adapten a las necesidades e intereses de su audiencia.

- Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.
- Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema.
- Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.



No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
1	Biodiversidad y alimentación (CONABIO) https://www.youtube.com/watch?v=wFBBKaq3rOw	<i>El Trueque, Feria de Productos Orgánicos, Costa Rica</i>	4:41	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué ofrece la Feria Orgánica? • ¿Cuáles son los atributos de la oferta? • ¿Cuáles son los beneficios para los vendedores? <p>Mas información: https://www.elmundo.cr/feria-organica-el-trueque-cumple-16-anos-con-produccion-completamente-certificada/</p>
2	Feria Orgánica El Trueque. Paso Ancho, San José. https://www.youtube.com/watch?v=hBCYiiU6vdE	<i>Cynthia Robles Welch y Alianza de Cocineros Slow Food, México.</i>	6:29	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la relación entre los chefs de Tlaxcala y Slow Food? • ¿Por qué es importante conocer los ingredientes y de dónde vienen? • ¿Cómo pueden beneficiarse los productores locales de su relación con los chefs/ restaurantes?
3	Nuestro maíz, entrevista con Chef Irad Arciniega Tlaxcala. https://www.youtube.com/watch?v=tmb_pj7QSjk	<i>Project Be part of CSA, financiado por ERASMUS Video en inglés con subtítulos en español.</i>	4:59	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la relación que se establece entre productores y consumidores? • ¿Cómo apoyan los consumidores a los productores? • ¿Cómo apoyan los productores a los consumidores? • ¿Cuáles son los beneficios para ambas partes?
4	Agricultura sostenida por la comunidad, un ganar-ganar entre el productor y el consumidor. https://www.youtube.com/watch?v=qe7yN2L3Few	Noticiero 12	1:39	

Actividad n.º 2

- Utilice la **HOJA DEL PARTICIPANTE "PEQUEÑOS PRODUCTORES Y CIRCUITOS CORTOS"**.
- Organice a los participantes en pequeños grupos (5-6 personas). Cada grupo propone montar una empresa enfocada en la producción agrícola y ventas por medio de circuitos cortos.
- Los integrantes del grupo se ponen de acuerdo acerca de qué productos desean cultivar y a quién se lo van a vender: Podría ser un puesto de verduras o frutas al lado de la carretera, canastas semanales para vecinos de las comunidades, proveer a un restaurante, u otros.



Materiales



**HOJA DEL PARTICIPANTE:
PEQUEÑOS PRODUCTORES Y
CIRCUITOS CORTOS**



2.2 Pequeños productores y encadenamientos productivos

Presentación

- Presente la diapositiva “Pequeños productores y encadenamientos productivos”.
- Pregunte a los participantes:

¿Quién vende a cadenas de supermercados? ¿Alguien vende a cadenas de hoteles y restaurantes? ¿Ventas a empresas agroexportadoras? ¿A entidades del Estado? Cuando encuentre respuestas positivas, solicite a las personas que cuenten brevemente acerca de sus experiencias. **¿Vende individualmente o en grupo? ¿Dónde está el consumidor final?**

- Presente las características del modelo de pequeños productores y encadenamientos productivos. Puede preguntar si están de acuerdo con la caracterización. Invítelos a agregar otros elementos. Haga lo mismo con los factores de éxito.

Materiales



**DIAPOSITIVA:
PEQUEÑOS PRODUCTORES
Y CIRCUITOS CORTOS DE
COMERCIALIZACIÓN**

Actividad n.º 1



- ▶ *Seleccione uno o dos videos que se adapten a las necesidades e intereses de su audiencia.*
 - *Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.*
 - *Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema.*
 - *Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.*



No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
5	153 Organizaciones rurales desarrollan capacidades multisectoriales https://www.youtube.com/watch?v=0NzDSDUqb9g	AGEXPORT, Guatemala	3:01	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo beneficia a la población rural del Altiplano Occidental el desarrollo de sus capacidades? • ¿Cuál ha sido el resultado del Programa de Cadenas de Valor Rurales en la comercialización de productos agrícolas y artesanías? • ¿Cómo se ha logrado vincular a los productores a la cadena exportadora y a mercados especializados? • ¿Cuáles han sido los beneficios para las familias?
6	Resultados de 5 años del Proyecto Cadenas de Valor Rurales en el Altiplano Occidental https://www.youtube.com/watch?v=FlrKeMJYaRg		3:40	
7	Caso de éxito, proveedor Walmart - Guatemala: Empresa Agrícola Don Fernando https://www.youtube.com/watch?v=oUI0-MaYBz4	Walmart México y Centroamérica	2:26	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo funciona la relación comercial entre la empresa agrícola don Fernando y Walmart? • ¿Con qué frecuencia se hacen las entregas de producto? • ¿Cómo se integran al trabajo los distintos miembros de la familia? • ¿Qué beneficios ha logrado la familia Gütz?
8	Chocolats Halba Honduras https://www.youtube.com/watch?v=7JGzgZHUrXU	Abriendo Brecha	1:16	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo apoya Chocolats Halba la producción y exportación del cacao hondureño? • ¿Cómo se ha mejorado la calidad del cacao? <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el rol de la intermediación? • ¿Cuáles han sido los beneficios para los productores?
9	Chocolats Halba Honduras https://www.youtube.com/watch?v=IVDnMASifag	Noticias Canal 10	0:58	
10	Entrevista Chocolats Halba https://www.youtube.com/watch?v=4YODIw_QSy0	Foro Agrocampo	7:48	

Actividad n.º 2



- Utilice la **HOJA DEL PARTICIPANTE "LA CADENA DE COMERCIALIZACION"**. Los participantes harán un esfuerzo por ilustrar la cadena completa de comercialización de sus productos desde el campo hasta el consumidor final.
- Como actividad introductoria al trabajo en grupos, realice el siguiente ejercicio para un producto en particular. Solicite a dos voluntarios pasar al frente: uno será el pequeño productor y el otro será el consumidor final.
- Etiquételos por medio de tarjetas. Luego pida a los demás participantes identificar los eslabones intermedios en la cadena de comercialización.
- Solicite voluntarios adicionales pasar al frente para representar esos eslabones. Los voluntarios van tomando el lugar que les corresponde en la cadena.
- Haga un repaso del panorama resultante. Cuando ya el concepto esté claro, proceda al trabajo grupal.



Actividad n.º 2



- Utilice la **HOJA DEL PARTICIPANTE “LA CADENA DE COMERCIALIZACION”**. Los participantes harán un esfuerzo por ilustrar la cadena completa de comercialización de sus productos desde el campo hasta el consumidor final.
- Como actividad introductoria al trabajo en grupos, realice el siguiente ejercicio para un producto en particular. Solicite a dos voluntarios pasar al frente: uno será el pequeño productor y el otro será el consumidor final.
- Etiquételes por medio de tarjetas. Luego pida a los demás participantes identificar los eslabones intermedios en la cadena de comercialización.
- Solicite voluntarios adicionales pasar al frente para representar esos eslabones. Los voluntarios van tomando el lugar que les corresponde en la cadena.
- Haga un repaso del panorama resultante. Cuando ya el concepto esté claro, proceda al trabajo grupal.

Materiales



**HOJA DEL PARTICIPANTE:
LA CADENA DE
COMERCIALIZACIÓN**

2.3 Pequeños productores y productos diferenciados

Presentación

- Presente la diapositiva “**Pequeños productores y productos diferenciados**”.
- Pregunte a los participantes:

¿Está su producto certificado? ¿Vende bajo algún nombre o marca que se promociona con atributos diferenciados? Si su producto no se encuentra certificado, **¿Conoce algún productor o producto agrícola que sí lo esté?** Cuando encuentre respuestas positivas, solicite a las personas que cuenten brevemente acerca de sus experiencias. **¿Vende individualmente o en grupo? ¿Dónde está el consumidor final?**

- Presente las características del modelo de pequeños productores y productos diferenciados. Puede preguntar si están de acuerdo con la caracterización. Invítelos a agregar otros elementos. Haga lo mismo con los factores de éxito.

Materiales



**DIAPOSITIVA:
PEQUEÑOS PRODUCTORES Y
PRODUCTOS DIFERENCIADOS**



Actividad n.º 1



Seleccione uno o dos videos que se adapten a las necesidades e intereses de su audiencia.

- Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.
- Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema.
- Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.

No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
11	Chicza, el verdadero chicle https://www.youtube.com/watch?v=7IgotH_PQ_g	Conecto.mx	4:0	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo han logrado los productores de la Península de Yucatán agregar valor al chicle? ¿Cuál es el rol de la certificación? • ¿Cómo funciona la cadena de comercialización? ¿Cuál es el rol de los intermediarios? ¿A cuántos países se exporta? • ¿Cómo se han organizado los productores? ¿Qué apoyo han recibido (técnico, financiero, otros)? • ¿Qué beneficios sociales, ambientales y económicos han recibido las familias productoras?
12	Historias de éxito - Chicle Chicza https://www.youtube.com/watch?v=6Bp2e9bs8eY	FIRA - Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	4:58	
13	Chicle orgánico, estilo Maya https://www.youtube.com/watch?v=SFIs1DX4iIM	AFP	2:32	
14	CONACADO, Comercio Justo en República Dominicana (1) https://www.youtube.com/watch?v=tY8dno2qPI0	Fairtrade IBERICA	7:11	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué cambios ha traído la comercialización por medio de empresas de comercio justo (fairtrade)? ¿Ha habido acceso a mercados de calidad y mejor pagados? • ¿Cómo los productores de cacao de CONACADO han logrado mejorar la productividad de las fincas? ¿Cómo han diversificado los productos derivados del cacao? • ¿Qué apoyo han recibido los productores (técnico, financiero, comercialización, otros)? • ¿Qué beneficios sociales, ambientales y económicos han recibido las familias productoras?
15	Resumen del Programa de Cacao Sostenible en la República Dominicana https://www.youtube.com/watch?v=5NBAwTEKX1E	Fundación REDDOM	12:23	



Actividad n.º 1



- Utilice la **HOJA DEL PARTICIPANTE “PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PRODUCTOS DIFERENCIADOS”**.
- Organice a los participantes en pequeños grupos (5-6 personas).
- Se les comunica a los participantes que un importante comprador europeo vendrá a visitarlos para conocer sus productos. Este está interesado en productos para un mercado preocupado por el medio ambiente y la biodiversidad. Cada grupo conversa acerca de cómo diferenciar sus productos actuales en el mercado y ofrecerle un producto llamativo y sostenible al comprador europeo.
- Cada grupo presenta su oferta. Puede seleccionar a una persona del grupo para que asuma el papel de compradora o comprador europeo. Los equipos de trabajo presentarán su propuesta ante esta persona, quien posteriormente podrá ofrecer su criterio acerca de cómo percibe el valor agregado de cada propuesta. Este rol también puede ser asumido por el instructor.

Materiales

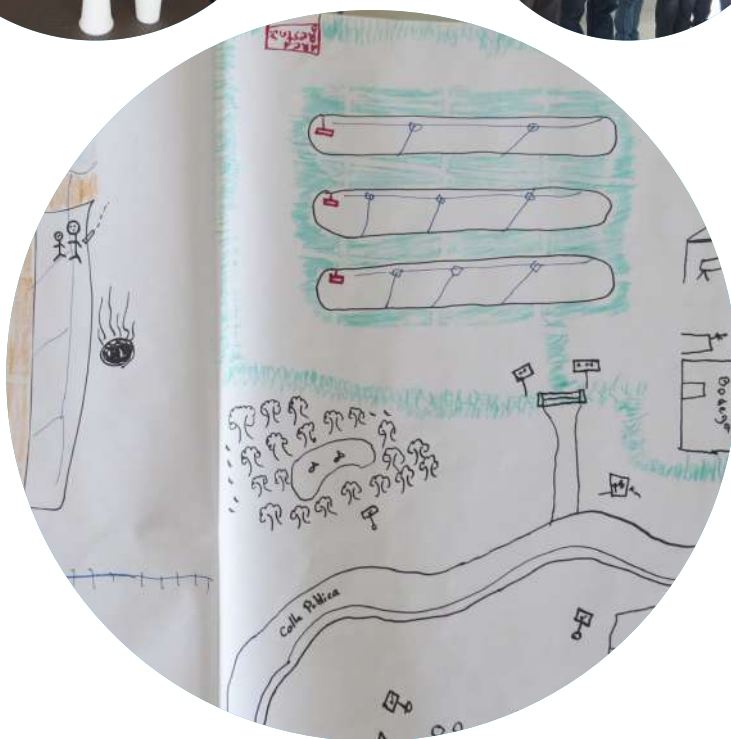


**HOJA DEL PARTICIPANTE:
PEQUEÑOS PRODUCTORES Y
CIRCUITOS CORTOS**





PROGRAMA SENSIBILIZACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS







3.

Biodiversidad producción agrícola y valor agregado





3.1 Productos agrícolas y valor agregado



Objetivos de aprendizaje

1. Los participantes comprenderán la importancia del valor agregado a la biodiversidad ya los productos agrícolas.
2. Los participantes mostrarán familiaridad con algunos reconocimientos tales como denominaciones de origen y certificaciones, que diferencian y reconocen el valor de los productos.

Presentación

- Presente la diapositiva introductoria **“Biodiversidad, producción agrícola y valor agregado”**.
- Pida a los participantes que ofrezcan ejemplos de productos de valor agregado derivados del maíz. Presente las siguientes diapositivas, explicando los diferentes aspectos del valor agregado al producto agrícola y a la biodiversidad, solicitando a los participantes ejemplos pertinentes que ellos conozcan.



Utilice el siguiente video para mostrar cómo se le ha dado valor a la producción del café en el Occidente de El Salvador

Materiales



DIAPOSITIVA:
PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PRODUCTOS DIFERENCIADOS

No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
16	El Salvador Impresionante Ruta del Café https://www.youtube.com/watch?v=etI3SPc7UYk	<i>El Salvador Impresionante</i>	3:02	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se le ha dado valor a la producción del café en el Occidente de El Salvador? ¿Turismo? ¿Certificación? ¿Otros?



3.2 La denominación de origen

Presentación

- Pregunte a los participantes si alguno conoce el concepto “denominación de origen”, así como algún ejemplo en particular.
- Presente el tema aprovechando los videos proporcionados.
- Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.



Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema. Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.

No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
17	Denominación de Origen Café Apaneca Ilamatepec https://www.youtube.com/watch?v=u3MUJaxot4I	<i>Denominación de Origen Café Apaneca Ilamatepec</i>	7:02	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué aspectos o cualidades se contemplan para justificar una denominación de origen para el café de la Sierra Apaneca Ilamatepec?• ¿Cuáles son los fines comerciales de esta denominación?
18	Denominación de Origen Acatenango https://www.youtube.com/watch?v=nzQcuC6e2vc	<i>Café Acatenango</i>	5:00	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué aspectos o cualidades (naturales, culturales, productivos) se contemplan para justificar una denominación de origen para el café Acatenango?• ¿Cuáles son los fines comerciales de esta denominación?



3.3 Las certificaciones

Presentación


- Pregunte a los participantes si alguno conoce lo que es una certificación y si saben cuál es su utilidad.
- Pregunte si las fincas de algunos de los presentes están certificadas. Solicite ejemplos concretos de certificaciones.

3.3.1 Las certificaciones Comercio Justo y Fairtrade



FAIRTRADE

Presentación


- Pregunte a los participantes si están familiarizados con la certificación Fairtrade y si saben qué aspectos se certifican.
 - Presente el tema aprovechando los videos proporcionados. Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.
-  Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema.
- Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.

No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
19	EL COMERCIO JUSTO EN 6 PASOS https://www.youtube.com/watch?v=U2JIrrspnA	Fairtrade IBERICA	5:35	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la motivación del consumidor de comercio justo? • ¿Qué productos pueden certificarse Fairtrade? • ¿Cuál es la función del precio mínimo Fairtrade? ¿Qué uso puede darse a la prima Fairtrade? • ¿Qué apoyo reciben los productores (técnico, financiero, comercialización, otros)? • ¿Qué beneficios sociales, ambientales y económicos reciben los productores certificados Fairtrade?
20	¿Qué es Fairtrade? https://www.youtube.com/watch?v=ysWVo8LMtFE	Coordinadora Estatal de Comercio Justo	7:02	



3.3.2 Las certificaciones: Rainforest Alliance

Presentación

- Pregunte a los participantes si están familiarizados con la certificación Rainforest Alliance-Norma RAS (Red de Agricultura Sostenible) y si saben qué aspectos se certifican.
-  Presente el tema aprovechando los videos proporcionados. Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.
- Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema.
- Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.

No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
21	Norma RAS 2017: Por el bien del planeta https://www.youtube.com/watch?v=laK3_ayJhx4	<i>Red de Agricultura sostenible</i>	3:23	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo la Norma RAS 2017 promueve la agricultura climáticamente inteligente?• ¿Qué medidas deben adoptar las fincas certificadas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero?
22	Certificación Rainforest Alliance https://www.youtube.com/watch?v=gpBfor9KYsQ	<i>Conrancioquia</i>	5:05	<ul style="list-style-type: none">• ¿Una finca no puede haber destruido ningún área de alto valor de conservación a partir de qué año?• ¿Cómo concilia la Norma RAS la conservación y la producción?• ¿Qué productos o cultivos pueden certificarse?



3.3.3 Las certificaciones: Forest Stewardship Council, FSC



Presentación

- Pregunte a los participantes si están familiarizados con la certificación Forest Stewardship Council, FSC y si saben qué aspectos se certifican.
- ▶ Presente el tema aprovechando los videos proporcionados. Adelante las preguntas para que los participantes sepan a qué deben poner atención.
- Presente el video y dedique 5-10 minutos a una conversación dirigida sobre el tema.
- Utilice las preguntas sugeridas como ejemplo.

No.	Video	Autor	Duración	Preguntas para discusión
23	¿Por qué elegir productos FSC? https://www.youtube.com/watch?v=7uIJP8etXoY&list=PLGv1SPD3DI510IYSxIAc9iuW9JmD9Mwey&index=2	FSC	1:16	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué busca asegurar el sello FSC? • ¿Cuáles son las amenazas que enfrentan los bosques? • ¿En qué consiste el manejo forestal comunitario? ¿En qué tres categorías se clasifican los árboles en un plan forestal operativo? • ¿Cómo funciona la cadena de custodia? ¿Cuál es su importancia? • ¿Cuáles son los beneficios ambientales, sociales y económicos de la certificación FSC?
24	Forest Stewardship Council - FSC HONDURAS https://www.youtube.com/watch?v=rcPIP323Q5Y	FSC HONDURAS	3:23	



PROGRAMA SENSIBILIZACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS







4.

El Mercadeo de productos amigables con la biodiversidad





Objetivos de aprendizaje

1. Los participantes comprenderán la relevancia de conocer sus mercados.

Presentación

- Presente la diapositiva 4.1 **¿Conoce usted su mercado?**, ¿Por qué necesitamos conocer lo que el consumidor desea? Pídale a los participantes que respondan desde sus propias experiencias.
- Presente la diapositiva 4.2 **¿Cómo es el consumidor amigable con la biodiversidad?** Pregunte qué consideran que buscan los consumidores amigables con la biodiversidad, el ambiente y las personas. Puede conectar este tema con el de certificaciones.
- Presente la diapositiva 4.3 **Factores de éxito para el mercadeo de su oferta.** Consulte a los participantes si están de acuerdo con los factores planteados. Invítelos a sugerir factores adicionales.
- Elabore el tema de las diapositivas 4.3 Cómo promocionar el producto agrícola. Pregunte cuáles de las recomendaciones ofrecidas por los que ya lo implementan. ¿Qué otras sugerencias podrían hacer?

Materiales



DIAPPOSITIVA:
¿CONOCE USTED SU MERCADO?



DIAPPOSITIVA:
¿CÓMO ES EL CONSUMIDOR AMIGABLE CON LA BIODIVERSIDAD?



DIAPPOSITIVA:
FACTORES DE ÉXITO PARA EL MERCADEO DE SU OFERTA

PROGRAMA
SENSIBILIZACIÓN DE
PEQUEÑOS PRODUCTORES
AGRÍCOLAS





Hojas del Participante

PRODUCTOS DERIVADOS DE LA BIODIVERSIDAD

- *Organícense en pequeños grupos (5-6 personas).*
- *Conversen acerca de cómo los productos derivados de la biodiversidad contribuyen a hacer sus vidas más fáciles.*
- *Identifiquen ejemplos de productos y servicios derivados de la biodiversidad. Conversen acerca de cómo estos mejoran su calidad de vida y de cómo contribuyen con la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad (si utilizan buenas prácticas de producción en el campo, si no contaminan, si conservan especies útiles, otras).*
- *Pueden utilizar la siguiente tabla para escribir sus hallazgos:*

Productos y servicios derivados de la biodiversidad	¿Cómo hacen nuestra vida más fácil?	¿Cómo conservan y usan la biodiversidad sosteniblemente?
Alimentos y bebidas		
Productos de cuidado personal		
Productos medicinales		
Insumos agropecuarios		
Textiles, papel		

PEQUEÑOS PRODUCTORES Y CIRCUITOS CORTOS

- *Organícense en pequeños grupos (5-6 personas).*
- *Ustedes han decidido aprovechar las oportunidades cercanas para la comercialización de su producto. Dependiendo de lo que desean vender, es posible que algunas opciones resulten mejor que otras.*
- *Con base en los ejemplos que se presentaron, conversen acerca de sus mejores oportunidades: ventas en ferias o mercados, ventas sobre carretera, ventas a hoteles de la zona, canastas a domicilio, otras.*
- *Conversen acerca de los pros y contras de cada opción.*
- *A continuación, ustedes van a organizar una empresa o negocio enfocado en la producción agrícola y ventas por medio de circuitos cortos.*
- *Conversen y pónganse de acuerdo acerca de qué producto(s) desean cultivar y a quién se los van a vender: podría ser un puesto de verduras o frutas al lado de la carretera, canastas semanales para vecinos de las comunidades, proveer a varios hoteles o restaurantes, u otros.*
- *Una vez que ya tengan claro cuál es su producto, su mercado y el circuito corto que van a utilizar, dibujen en grupo un mapa o croquis que muestre las áreas de producción y el/los punto(s) de venta de sus productos.*
- *Luego tómense unos minutos para compartir sus hallazgos con el resto de la clase.*

LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

- *Organícense en pequeños grupos (5-6 personas).*
- *El propósito de esta dinámica es ilustrar la cadena de comercialización de alguno de sus productos, identificando la ruta que el producto sigue desde el campo hasta el consumidor final.*
- *Pueden iniciar conversando unos minutos acerca de lo siguiente: ¿Sabemos cómo llega nuestro producto hasta el consumidor final? ¿Conocemos cuáles son los intermediarios que participan del proceso? ¿Sabemos qué tanto viaja nuestro producto y cómo lo hace (vía terrestre, aérea o marítima)?*
- *Mientras conversan al respecto pueden preparar los materiales que van a utilizar para ilustrar su cadena de comercialización. Pueden utilizar pliegos de papel, marcadores, crayones y cinta adhesiva.*
- *En el extremo izquierdo del pliego de papel ubiquen el producto seleccionado y en el extremo derecho coloquen al consumidor final. Anímense a utilizar sus propios dibujos en vez de, simplemente, escribir el nombre del producto.*
- *A continuación, identifiquen los eslabones intermedios de la cadena de comercialización. ¿Se trata de una cadena corta o de una cadena larga? ¿Hay traslados terrestres y marítimos del producto? Estos también podrían ilustrarse, utilizando, por ejemplo, el dibujo de un camión o de un barco. Ubiquen cada uno de estos eslabones donde corresponda a lo largo de la cadena.*
- *Luego tómense unos minutos para compartir sus hallazgos con el resto de la clase.*

PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PRODUCTOS DIFERENCIADOS

- Organícense en pequeños grupos (5-6 personas).
- Hoy es un día de grandes oportunidades para ustedes. Tendremos la visita de un importante comprador europeo que vendrá a visitarlos para conocer sus productos. Él está interesado en productos que sean amigables con el medio ambiente y la biodiversidad.
- En primer lugar, conversen acerca de cómo sus productos actuales se diferencian en el mercado. ¿Cuentan con algún atributo especial que les permita demostrar que son amigables con el medio ambiente y la biodiversidad? ¿Cuáles son esos atributos?
- Si no identifican ninguno, ¿Qué esfuerzos podrían realizar ustedes para que su producto se diferencie en el mercado, como amigos del medio ambiente y la biodiversidad? ¿Podrían adoptar un conjunto de buenas prácticas? ¿Podría recurrir a una certificación? ¿Qué otras opciones existen?
- Una vez que ya tengan definido el subproducto amigable con el medio ambiente y la biodiversidad, diseñen una exhibición llamativa que les permita atraer el interés y la atención del comprador europeo que les estaba visitando. ¿Cómo no van a convencer de adquirir su producto? ¿Cómo pueden justificar que su producto es amigable con el medio ambiente y la biodiversidad?
- Finalmente, tendrán unos minutos para presentar su propuesta al comprador potencial.





**PROGRAMA
SENSIBILIZACIÓN DE
PEQUEÑOS PRODUCTORES
AGRICOLAS**

Publicado por:

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ
GmbH)

Domicilios de la empresa

-Bonn y Eschborn, Alemania
-Biodiversidad y Negocios en América
Central y República Dominicana

Agencia San José, Costa Rica.
Tel. + 506 2520 1535
Fax + 506 (0)00 123 456 789
www.giz.de

Versión

mes de (2018)

Diseño

CLAN
San José, Costa Rica.

Autor

Erick Vargas Campos

Créditos fotográficos

Todas las fotografías pertenecen a la
Cooperación alemana para el desarrollo,
GIZ

Responsables de la publicación

Svenja Paulino
Marcia Carranza
Tatiana Vargas
Cooperación alemana para el desarrollo,
GIZ

Impresión

Imprenta XY
Nombre de la ciudad

***La GIZ es responsable del contenido de
la presente publicación.***