

# Transición de la Tierra a Una Nueva Generación

## Manual de Capacitación Sobre Transferencia de Tierras



# Índice

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	Página 2
<b>RECURSOS PARA EL RECONOCIMIENTO DE TIERRAS</b>	Página 5
<b>INTRODUCCIÓN</b>	Página 5
• Descripción general del Plan de Estudios de Capacitación Sobre el Acceso a las Tierras	Página 7
• Descripción general del Plan de Estudios de Capacitación Sobre Transferencia de Tierras	Página 8
<b>APRENDIZAJE BASADO EN EL RENDIMIENTO</b>	Página 9
• El Ciclo de Aprendizaje	Página 10
• Estrategias para involucrar a los estudiantes en el ciclo de aprendizaje	Página 11
<b>CÓMO UTILIZAR EL PLAN DE ESTUDIOS</b>	Página 12
• Componentes del plan de estudios	Página 12
• Prepararse para impartir un taller	Página 13
○ Hoja de Trabajo de Planificación de la Agenda	Página 14
• Crear un espacio acogedor	Página 19
○ Acuerdos comunitarios	
○ Coaching y facilitación	
○ Abordar la posición, la perspectiva, el poder y los privilegios	
• Adaptar para su audiencia	Página 22
○ Utilizar imágenes y ejemplos prácticos	
○ Apoyar a los Aprendices de Inglés	
○ Plan para la Capacitación Híbrida o Virtual	
• Guías de actividades	Página 28



## AGRADECIMIENTOS

El *Plan de Estudios de Transición de las Tierras a Una Nueva Generación* y este *Manual de Capacitación* fueron posibles gracias a una subvención del Programa de Desarrollo de Agricultores(as) y Ganaderos(as) Principiantes (*Beginning Farmer and Rancher Development Program*, BDRP) del Departamento de Agricultura de EE. UU. (*Department of Agriculture*, USDA), Subvención nº 2020-49400-33257. Un agradecimiento especial al Programa de Contribuciones de Crédito Agrícola (*Farm Credit*), así como a *Farm Credit East* y a *Farm Credit-Mid America* por sus generosas contribuciones en efectivo y en especie.

### Agradecimientos a la subvención requerida

Transición de las Tierras a Una Nueva Generación se financió con una subvención de Mejora Educativa del BFRDP del USDA.

\*\* Todo el material se debe atribuir al Fondo de Tierras Agrícolas Estadounidenses y al Instituto Nacional de Alimentación y Agricultura. Vea a continuación el texto de agradecimiento requerido y un ejemplo de diapositiva. \*\*

“Transición de las Tierras a Una Nueva Generación fue creado por Fondo de Tierras Agrícolas Estadounidenses, con el apoyo de una subvención de Mejora Educativa del Programa de Desarrollo de Agricultores y Ganaderos Principiantes del USDA. Subvención nº 2020 – 49400 – 33257”.



Para obtener más información sobre el proyecto y sus numerosos colaboradores, visite <https://farmland.org/project/transitioning-land-to-a-new-generation/>

## UN AGRADECIMIENTO ESPECIAL A TODOS LOS COLABORADORES DEL PLAN DE ESTUDIOS

### ASESORES

Dra. Melissa Bird, The Mermaid's Garden  
Poppy Davis, Asesora de Política Agraria y Alimentaria  
Don Edgar, Universidad de Nuevo México  
Claudia Kenny, Programa de Mediación Agrícola del Estado de Nueva York  
Chris Laughton, Farm Credit East  
Carrie Martin, Black Family Land Trust  
Leah Osborne, Worldwide Instructional Design System  
Katie Painter, ISED Solutions  
Makana Reilly, Hawai'i Land Trust  
Alicia Robinson-Farmer, Universidad de Arkansas en Pine Bluff

### COMITÉ ASESOR DEL EQUIPO EDUCATIVO

Nathan Aaberg, Liberty Prairie Foundation  
Lillian "Ebonie" Alexander, Black Family Land Trust  
Shemariah Blum-Evitts, Land For Good  
Dr. Siddhartha Dasgupta, Universidad Estatal Central  
Poppy Davis, Asesora de Política Agrícola y Alimentaria  
Heather Gessner, Extensión de la Universidad Estatal de Dakota del Sur  
Jennifer Hashley, Proyecto de Agricultura Sostenible New Entry  
Bryan P. Hurlburt, Departamento de Agricultura de Connecticut  
Meryl LaTronica, Just Roots  
Chris Laughton, Farm Credit East  
Gary Matteson, Farm Credit Council  
Kim Niewolny, Centro de Sistemas Alimentarios y Transformación Comunitaria  
Katie Painter, ISED Solutions  
Holly Rippon-Butler, Coalición Nacional de Jóvenes Agricultores  
Liya Schwartzman, California FarmLink  
Martha Sullins, Extensión de la Universidad Estatal de Colorado  
Abigail Singer, Rogue Farm Corps  
Jim Wabindato, Indian Land Tenure Foundation,  
Dan Waldvogle, Rocky Mountain Farmers Union

**PERSONAL de Tecnología Avanzada de los Alimentos (*Advanced Food Technology, AFT*):** Addie Candib, Jerry Cosgrove, Suzanna Denison, Jennifer Dempsey, Megan Faller, Julia Freedgood, Erica Goodman, Gabrielle Roesch-McNally, Holly Stein y Corey Thomas

**Un agradecimiento especial a nuestra Cohorte de Capacitadores, que creó este plan de estudios con nosotros.**

Felicia Bell, Centro Nacional de Tecnología Adecuada  
Hannah Breckbill, Renewing the Countryside  
Lytanya Brown, Federación de Cooperativas del Sur  
Tom Buller, Centro Rural de Kansas  
Caroline Caldwell y Katherine Ottmers, Coalición Quivira  
Kelly Cabral, Universidad Estatal de Ohio  
Nicole Cook, Universidad de Maryland Eastern Shore  
Cassidy Dellorto-Blackwell, The Land Connection  
Cristina Domínguez y Mary Meghan Snyder, La Semilla Food Center  
Rachel Folkerts, Plant it Forward  
Joseph Gazing Wolf, Universidad Estatal de Arizona  
L'Asia George, Universidad del Sur  
Heather Gessner, Extensión de la Universidad Estatal de Dakota del Sur  
Nicolette Gordon, Centro de Investigación y Extensión Agrícola de la Universidad del Sur  
Jennifer Hashley, Proyecto de Agricultura Sostenible New Entry  
Claudia Kenny, Programa de Mediación Agrícola del Estado de Nueva York  
Lynn Kime y Christi Powell, Extensión de la Universidad Penn State  
Amanda Laban, Guidestone Colorado  
Carrie Martin, Black Family Land Trust Inc.  
Vicki Morrone, Universidad Estatal de Michigan  
Dra. Janel Ohletz, Extensión Cooperativa de Carolina del Norte  
Will O'Meara, Land for Good  
Greg Padget y Martha McFarland, Practical Farmers de Iowa  
Makana Reilly, Hawai'i Land Trust  
Cade Rensink, Universidad Estatal de Kansas  
Alicia Robinson-Farmer, Universidad de Arkansas en Pine Bluff,  
Berran Rogers, Extensión de la Universidad de Maryland Eastern Shore  
Sri Sethuratnam, Centro de aprendizaje basado en las tierras  
Sarah Sharpe, Extensión Cooperativa de Virginia  
Erin Thomas, Alianza para la conservación de las naciones indias  
Shakara Tyler, Fondo de tierras para agricultores negros de Detroit  
Geoffrey Van, Rogue Farm Corps  
Barret Vaughan, Universidad de Tuskegee  
Nicole Waters, Programa de Pequeñas Explotaciones Agrícolas de Cornell  
Logan Walter, Universidad Estatal Central



## RECURSOS PARA EL RECONOCIMIENTO DE TIERRAS

Mientras trabajamos para ayudar a los agricultores y ganaderos a encontrar una tenencia segura de las tierras para la agricultura, reconocemos a los pueblos indígenas como los administradores originales y de larga data de estas tierras. Sus amplios conocimientos y la práctica de la agricultura y la administración de las tierras sentaron las bases de la custodia del territorio.

Reconocemos que las tierras y estos conocimientos les fueron arrebatados y apropiados por la fuerza a los pueblos indígenas. Como compañeros administradores y defensores, honramos y respetamos las tierras y a los pueblos que la cuidaron desde tiempos inmemoriales. Además, nos comprometemos a seguir colaborando con los pueblos indígenas. Animamos a particulares y organizaciones a que conozcan mejor a los pueblos indígenas de las zonas donde viven y trabajan. Le animamos a que considere la posibilidad de abrir sus capacitaciones con un reconocimiento de las tierras y con acciones de seguimiento. He aquí algunos recursos que utilizamos para fundamentar nuestras prácticas de reconocimiento de tierras.

### ❖ [Guía para el Reconocimiento de Tierras Indígenas](#)

El Centro de Gobernanza Indígena (*Native Governance Center*) es una organización sin fines de lucro dirigida por personas nativas que se dedica a ayudar a las naciones nativas a reforzar sus sistemas de gobierno y su capacidad para ejercer la soberanía.

El Día de los Pueblos Indígenas en 2019, el Centro de Gobernanza Indígena organizó un acto de reconocimiento con el Proyecto de Lower Phalen Creek y creó esta Guía para el Reconocimiento de Tierras Indígenas basada en las respuestas de los panelistas.

Como seguimiento de la guía, el Centro de Gobernanza Indígena celebró un acto sobre cómo ir más allá del reconocimiento de las tierras y esta guía se creó a partir de los contenidos aportados durante el acto. Más allá del reconocimiento de tierras: Una Guía

### ❖ [Honrar las Tierras Nativas: Guía y Llamada al Reconocimiento](#)

Estos recursos fueron elaborados por el Departamento de Arte y Cultura de EE. UU. con el apoyo de numerosos artistas y colaboradores indígenas. Este sitio web incluye recursos para eventos, ofrece una guía descargable y dispone de imágenes descargables y compartibles.

### ❖ [Native Land Digital: Mapa interactivo y recursos](#)

Native Land Digital administra un mapa interactivo para buscar territorios, lenguas y tratados. Es una herramienta excelente para utilizar y compartir. Native Land Digital también ofrece recursos adicionales sobre el reconocimiento de tierras como práctica.

## INTRODUCCIÓN

La necesidad de atraer a una nueva generación de agricultores a las tierras para que continúe su uso agrícola es urgente. El futuro de la agricultura estadounidense depende, en parte, de la capacidad de las nuevas generaciones para acceder a tierras asequibles para iniciar y ampliar sus explotaciones. El objetivo global de *Transición de las Tierras a Una Nueva Generación* es garantizar que una nueva generación de agricultores y ganaderos pueda conseguir una tenencia segura de la tierra para apoyar unas explotaciones agrícolas viables. Este plan de estudios adaptable y basado en competencias puede utilizarse para ayudar a los principiantes y a los propietarios agrícolas a enfrentarse a las complejas cuestiones financieras, jurídicas e interpersonales relacionadas con la transferencia de tierras.

[Transición de las Tierras a Una Nueva Generación](#) es un proyecto del Fondo de Tierras Agrícolas Estadounidenses (*American Farmland Trust, AFT*), una organización sin fines de lucro cuya misión es salvar la tierra que nos sustenta protegiendo las tierras de labranza, fomentando prácticas agrícolas adecuadas y manteniendo a los agricultores en sus tierras. El plan de estudios se diseñó con la colaboración directa de proveedores de servicios agrícolas que lo probaron y adaptaron sobre las tierras con agricultores, ganaderos y propietarios de tierras de 27 estados.

### **Audiencia**

El Programa *Transición de las Tierras a Una Nueva Generación* está diseñado para los nuevos productores y los actuales propietarios de tierras que tienen una propiedad en mente y han iniciado un proceso para transferirla o, al menos, han empezado a hablar acerca de realizar una transferencia. Esto podría incluir desde agricultores y ganaderos jóvenes y principiantes hasta terratenientes que están por jubilarse, están planificando su patrimonio o que simplemente quieren poner la tierra a disposición de una nueva generación.

### **Plan de Estudios de Transición de las Tierras a Una Nueva Generación**

El plan de estudios está estructurado en torno a una serie de cinco módulos de aprendizaje y a las competencias básicas que abordan. Estos módulos sirven de base a las competencias y conceptos clave de la transferencia de explotaciones agrícolas y ganaderas. Están diseñados para ser adaptables e intercambiables y pueden impartirse como una serie de talleres, como talleres de un día completo, a manera de apoyo individual o que pueden complementar otras capacitaciones relacionadas. Si se imparten sin ninguna modificación, los cinco módulos proporcionan aproximadamente de tres a cuatro días de capacitación, aunque le animamos a que adapte el plan de estudios para satisfacer las necesidades de distintas audiencias y niveles de experiencia.

Este Manual de Capacitación ofrece sugerencias y material adicional a fin de prepararle para apoyar a los interesados en adquirir las tierras y a los propietarios de tierras. Entre estos se incluyen consejos útiles sobre estrategias para involucrar a los participantes en los talleres y posibles actividades motivadoras para que sus capacitaciones sean dinámicas y significativas. También incluimos una *Hoja de Trabajo de Planificación de la Agenda*, una herramienta que le ayudará a pensar en los detalles de sus talleres, de modo que esté bien preparado(a) para aprovechar bien el tiempo y adaptar su capacitación al espacio y a los equipos disponibles.

### **Plan de Estudios de Capacitación Sobre el Acceso a la Tierra**

Este proyecto se basa en [Farmland for the Next Generation](#), un *Plan de Estudios de Capacitación Sobre el Acceso a la Tierra* de ocho partes que AFT completó en 2019. El plan de estudios aborda tres vías de acceso a las tierras: el arrendamiento, la compra y la recepción de tierras por herencia o regalo. En la página siguiente se incluye un resumen de este plan de estudios.

Sobre la base del programa de capacitación sobre el acceso a la tierra, el [Centro de Información Agraria](#), una asociación entre la AFT y el Servicio de Conservación de Recursos Naturales del USDA, creó el [sitio web de recursos Find Farmland](#) como guía paso a paso para encontrar tierras. Le animamos a que utilice estos recursos para complementar el Plan de Estudios sobre Transferencia de Tierras.

### **Todos los recursos del plan de estudios se almacenan en nuestra plataforma comunitaria en línea.**

Puede descargar versiones editables e imprimibles del plan de estudios y encontrar apoyo complementario para los capacitadores, como bibliotecas de fotos y videos, material promocional y videos de recursos para capacitadores de cursos anteriores. También puede encontrar aquí recursos del plan de estudios de la Capacitación Sobre el Acceso a las Tierras. Acceder a la plataforma también le pondrá en contacto con otros proveedores de servicios agrícolas que trabajan en el acceso y transferencia de tierras.

[Si desea acceder a la plataforma o recibir ayuda para utilizarla, comuníquese con nosotros a: fng@farmland.org.](mailto:fng@farmland.org)



**FARMLAND FOR THE NEXT GENERATION:**  
DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN DE ESTUDIOS DE CAPACITACIÓN  
SOBRE EL ACCESO A LA TIERRA

Título del taller	Competencia	Descripción
Introducción a la Tenencia de las Tierras	Evaluar su aptitud para aprovechar las oportunidades de tenencia de las tierras	Este taller introduce a los agricultores y ganaderos principiantes a las tendencias de tenencia de las tierras. Los participantes clarificarán sus objetivos de negocios y personales, y determinarán si están preparados para buscar oportunidades de tenencia de las tierras.
Evaluación Financiera	Evaluar su situación financiera	Este taller ayuda a los agricultores y ganaderos principiantes a evaluar su situación financiera. Los participantes estudiarán cómo su situación financiera afecta sus opciones de tenencia de las tierras.
Opciones de Acceso a las tierras	Determinar sus opciones de acceso a las tierras	En este taller, los agricultores y ganaderos principiantes explorarán diversas opciones de acceso a las tierras. Los participantes determinarán qué opciones son las más adecuadas para su situación personal, empresarial y financiera.
Encontrar Tierras	Localizar tierras disponibles que se ajusten a sus necesidades	Este taller guía a los agricultores y ganaderos principiantes a través del proceso de búsqueda de tierras. Los participantes aprenderán a utilizar herramientas en línea, recursos locales y redes sociales para identificar posibles oportunidades de tenencia de las tierras.
Evaluación de las Tierras	Evaluar la aptitud de la tierra para la agricultura	Este taller prepara a los agricultores y ganaderos principiantes para llevar a cabo una evaluación de las tierras. Los participantes aprenderán a recopilar información relevante sobre una parcela, a programar una evaluación de las tierras y a evaluar las tierras según una lista de verificación de criterios.
Arrendamiento de las Tierras	Prepararse para conseguir tierras mediante el arrendamiento	Este taller prepara a los agricultores y ganaderos principiantes para conseguir tierras mediante el arrendamiento. Los participantes estudiarán distintos tipos de contratos de arrendamiento e identificarán los pasos necesarios para obtener un contrato de arrendamiento. Los participantes también practicarán estrategias para negociar con éxito.
Compra de Tierras	Prepararse para conseguir tierras mediante la compra	Este taller prepara a los agricultores y ganaderos principiantes para asegurar la compra de tierras. Los participantes estudiarán distintos tipos de opciones de financiación e identificarán los pasos a seguir en la compra de tierras. Los participantes también practicarán estrategias para negociar con éxito.
Planificación de la sucesión	Participar en el plan de sucesión para la transferencia de tierras	Este taller prepara a los agricultores y ganaderos principiantes para participar en la planificación de la sucesión. Los participantes estudiarán distintos tipos de acuerdos de transferencia de tierras y pondrán en práctica estrategias para negociar con éxito.

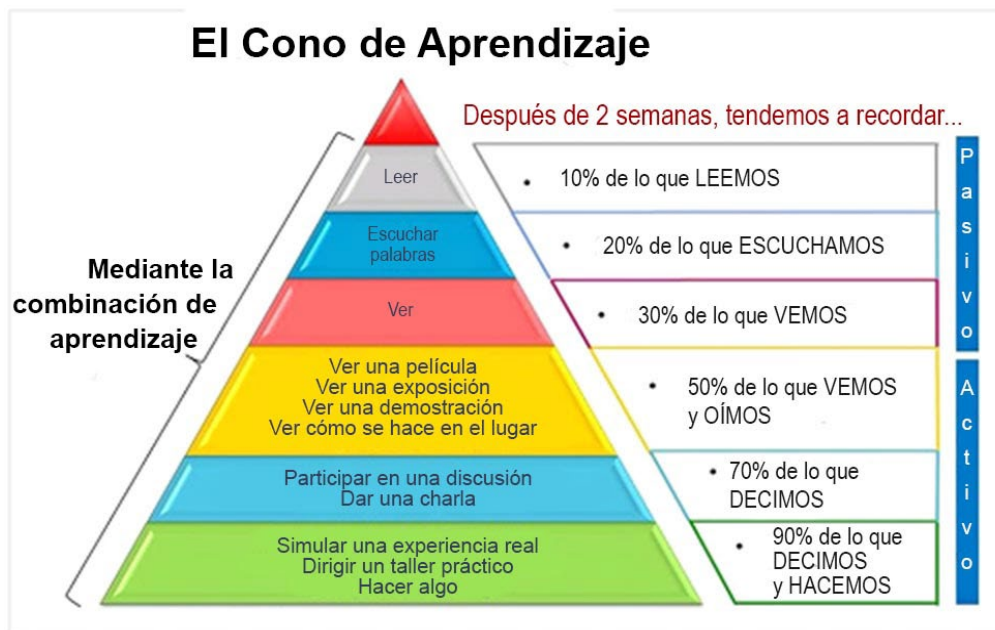
**TRANSICIÓN DE LAS TIERRAS A UNA NUEVA GENERACIÓN:**  
DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN DE ESTUDIOS DE LA CAPACITACIÓN  
SOBRE LA TRANSFERENCIA DE TIERRAS

Título del taller	Competencia	Visión general/Objetivo
Primeros Pasos en la Transferencia de Explotaciones Agrícolas y Ganaderas	Prepararse para participar en un proceso de transferencia.	En este taller se presenta el plan de estudios de <i>Transición de las Tierras a Una Nueva Generación</i> y se prepara a los participantes para participar en un proceso de transferencia de una explotación agrícola o ganadera. Los participantes identificarán los pasos clave de la transferencia de una explotación agrícola o ganadera; aclararán sus valores, visión y objetivos; nombrarán a las personas implicadas en su transferencia y evaluarán sus necesidades y las de los implicados en su transferencia. Los participantes también practicarán la reflexión sobre el punto de vista de la otra persona, los comportamientos que fomentan la confianza y la escucha.
Evaluar su Situación Financiera y Formar su Equipo	Evaluar su situación financiera y sus necesidades, así como la situación y las necesidades de la otra parte.	Este taller permitirá a los participantes evaluar su posición financiera actual y sus necesidades futuras, así como la posición y las necesidades de la otra parte, con el fin de fundamentar las conversaciones sobre la transferencia de su explotación agrícola o ganadera. Les ayudará a estimar el valor de los activos tangibles e intangibles que se adquieren o transfieren y se enseñarán términos de negocios, así como herramientas y estados financieros. Por último, en esta unidad se identificará a los principales proveedores de servicios profesionales que pueden ayudar a los nuevos agricultores y ganaderos y a los propietarios salientes durante el proceso de transferencia.
Identificar Herramientas de Negocios y Jurídicas	Prepararse para elegir las herramientas que necesita para avanzar en su proceso de transferencia.	Este taller presenta las principales herramientas utilizadas en la planificación de una transferencia. Se centrará en las principales herramientas jurídicas y financieras para ayudar a los interesados y propietarios de tierras a tener éxito. Los participantes estudiarán los tipos de planes necesarios en su situación para apoyar su proceso de transferencia.
Prepararse Para Contar su Historia	Comunicar eficazmente sus valores, su visión y sus objetivos para una audiencia específica.	Este módulo capacita a los participantes para crear y compartir sus historias como forma de conseguir apoyo para su negocio agrícola o ganadero. Utilizando sus declaraciones de valores, visión y objetivos como trampolín, los participantes aclararán su historia única y practicarán cómo compartirla con otras personas. Trabajarán para adaptar su narración a distintas audiencias. El objetivo principal es que los interesados y los propietarios de las tierras compartan su visión y sus valores y que aprendan a comunicarse más eficazmente para el éxito de la transferencia de las tierras.
Prepararse Para la Negociación	Negociar un acuerdo beneficioso para todos.	Este módulo prepara a los participantes para los tipos de conversaciones que mantendrán durante una negociación de transferencia. Los participantes planificarán la negociación, practicarán habilidades de comunicación para llegar a un acuerdo y se prepararán para gestionar el estrés.

## APRENDIZAJE BASADO EN EL RENDIMIENTO

¡Las personas aprenden mejor cuando hacen las cosas! *Transición de las Tierras a Una Nueva Generación* utiliza una filosofía de aprendizaje basada en el rendimiento. Adopta un enfoque de la enseñanza y el aprendizaje basado en las competencias, el cual se centra en lo que las personas necesitan hacer, no sólo en lo que necesitan saber.

La investigación educativa moderna ha demostrado que cuanto más participan los estudiantes en el aprendizaje, más recuerdan. Cuanto más recuerden, más podrán aplicar a las situaciones nuevas.



Fuente: Edgar Dale, 1960

El plan de estudios se basa en las investigaciones de Edgar Dale sobre el Cono del Aprendizaje y utiliza diversos tipos de actividades para mejorar el aprendizaje y la retención. Según Dale, los métodos menos eficaces son presentar la información mediante símbolos verbales, tanto leyendo como simplemente escuchando palabras habladas. Los más eficaces son los interactivos y los que tienen un propósito y se muestran en la parte inferior del cono. Incluyen experiencias directas, como talleres prácticos, participación en discusiones y la experiencia en el terreno.

**Cada módulo del plan de estudios está estructurado en torno a tres componentes clave del aprendizaje basado en el rendimiento:**

### 1. Competencias

- Las principales habilidades que los participantes podrán demostrar como resultado del taller.
  - Las competencias deben identificarse, verificarse y hacerse públicas con antelación.
  - Todas las decisiones sobre contenidos, actividades de aprendizaje y estrategias de enseñanza están directamente relacionadas con las competencias.

### 2. Objetivos del aprendizaje

- Los conocimientos y habilidades de apoyo que los participantes necesitan para dominar la competencia.
  - Definen los conocimientos y las habilidades de apoyo necesarios para desempeñar la competencia.

### 3. Tareas importantes

- Las herramientas que utiliza el(la) capacitador(a) para demostrar que los participantes dominan la competencia.
  - El desempeño es la principal prueba de los logros alcanzados.

Los **Planes de Enseñanza** identifican las Competencias, los Objetivos del Aprendizaje y las Tareas Importantes de cada módulo como parte de las Notas de Preparación del(de la) Capacitador(a).

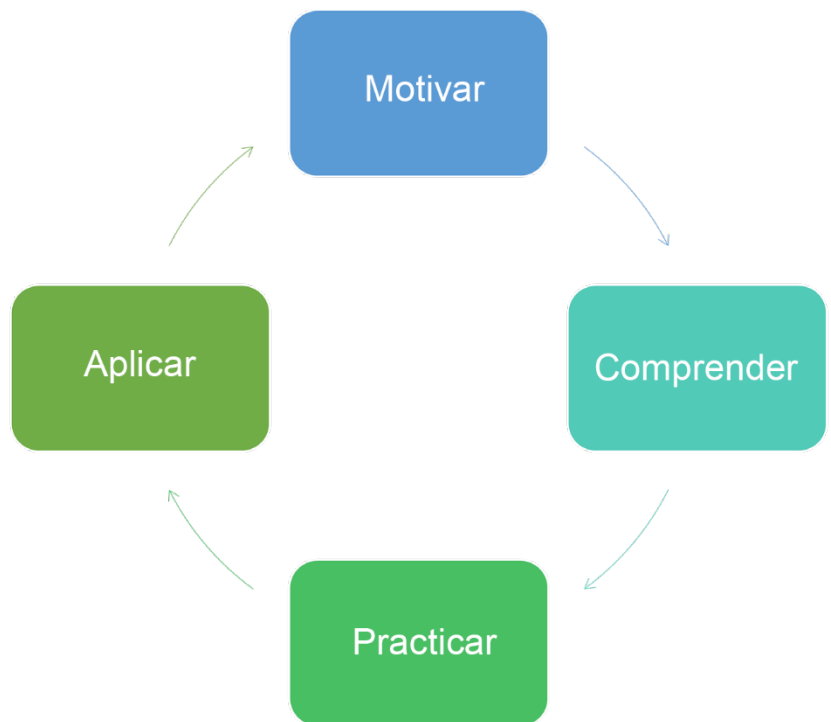
**Para obtener información detallada sobre el aprendizaje basado en el rendimiento, [consulte nuestra serie de videos: Cómo utilizar el Plan de Estudios de Acceso a las Tierras.](#)**

## EL CICLO DE APRENDIZAJE

Las actividades de aprendizaje detalladas en los Planes de Enseñanza siguen las cuatro fases del Ciclo de Aprendizaje.

Estas son: **Motivar, Comprender, Practicar y Aplicar**

- La fase de **Motivar** incluye actividades diseñadas para atraer al estudiante y prepararle para lo que va a aprender.
- La fase de **Comprender** incluye actividades diseñadas para proporcionar los conceptos, la información y las demostraciones de habilidades necesarias para llevar a cabo la competencia.
- La fase de **Practicar** ofrece al estudiante la oportunidad de practicar lo que está aprendiendo mediante la aplicación de conocimientos, conceptos e información a las actividades de la vida real, así como obtener información sobre su desempeño.
- La fase de **Aplicar** incluye actividades que ofrecen a los estudiantes la oportunidad de demostrar que comprenden la competencia de la lección a través de la estrategia de evaluación. Lo ideal es que el estudiante salga de la experiencia de aprendizaje con un “artefacto de aprendizaje” útil, como un plan de acción, una lista de verificación u otra documentación de su aprendizaje.



Los talleres pueden impartirse a lo largo del tiempo en trozos más pequeños, siempre y cuando las adaptaciones incorporen las cuatro fases del ciclo de aprendizaje. Es probable que adapte el plan de estudios a las necesidades de su audiencia. Cuando lo haga, asegúrese de seguir el ciclo de aprendizaje e incorporar una actividad motivadora y al menos una de comprensión apoyada por actividades de práctica y de aplicación.

## ESTRATEGIAS PARA INVOLUCRAR A LOS ESTUDIANTES A LO LARGO DEL CICLO DEL APRENDIZAJE

### Fase de Motivación

En la fase de motivación, se suele facilitar una actividad relativamente sencilla para preparar a los estudiantes para la clase y medir su nivel de experiencia.

- Presente el Plan de Aprendizaje para los Estudiantes y destaque lo que lograrán los estudiantes.
- Anime a los estudiantes a utilizar el Plan de Aprendizaje para los Estudiantes como hoja de ruta para el proceso de aprendizaje.
- Anime a los estudiantes a compartir sus ideas, ya sea con un(a) compañero(a), con un pequeño grupo o con toda la clase.
- Utilice más de un formato de participación para mejorar la comprensión y la retención.

### Fase de Comprensión

La fase de comprensión proporciona a los estudiantes los conceptos y la información que necesitan para llevar a cabo la competencia esperada. Esta puede ser la fase más difícil para involucrar activamente a los estudiantes. Incorpore algunas de estas estrategias para aumentar el nivel de participación de los estudiantes en la fase de comprensión.

- No presente demasiada información de una sola vez.
- Remita a los estudiantes a las hojas informativas relacionadas con la información que está presentando.
- Haga que los estudiantes participen en la discusión durante la presentación formulando preguntas.
- Dedique tiempo a escribir o decir respuestas. Escribir, escuchar y hablar favorecen la participación y la retención.
- Utilice historias y ejemplos de su experiencia personal.
- Pida a los estudiantes que expresen los conceptos con sus propias palabras, y que compartan ejemplos relacionados y experiencias personales.
- Encuesta a los estudiantes. Pida a los estudiantes que levanten la mano o preparen encuestas electrónicas utilizando "Poll-Everywhere".

### Fase de Práctica

La fase de práctica está diseñada para involucrar a los estudiantes dándoles la oportunidad de hacer algo con los conceptos y la información que han aprendido. Lo más importante que hay que recordar para la fase de práctica es que ¡no hay que saltársela! Si dispone de poco tiempo, intente simplificar la actividad haciendo que distintos grupos completen diferentes secciones de la actividad o hágala en clase, en lugar de en pequeños grupos o en parejas.

- Proporcione comentarios para ayudar a los estudiantes a saber si van por buen camino.
- Anime a los estudiantes a mezclarse, utilizando grupos aleatorios.
- Utilice más de un formato de participación para mejorar la comprensión y la retención.

### Fase de Aplicación

En la fase de aplicación, los estudiantes tienen la oportunidad de demostrar que adquirieron la competencia. Los estudiantes aplican lo que aprendieron a tareas de la vida real y construyen sobre las habilidades que desarrollaron en las fases de práctica.

- Anime a los estudiantes a compartir su trabajo con un(a) compañero(a). Explicar su trabajo a un(a) compañero(a) refuerza el aprendizaje. Proporcionar comentarios sobre el trabajo de otra persona amplía el aprendizaje al ofrecer otro ejemplo o punto de vista alternativo.
- Pida a los estudiantes que compartan cómo utilizar su nueva habilidad después de salir del taller.

Para más información sobre actividades del plan de estudio, consulte nuestras Guías de Actividades a partir de la página 28.

## CÓMO UTILIZAR EL PLAN DE ESTUDIOS

### COMPONENTES DEL PLAN DE ESTUDIOS

Cuando se prepare para impartir todo el plan de estudios o sólo un Plan de Aprendizaje o taller individual, tenga presente el ciclo de aprendizaje. A continuación, siga o adapte las dos piezas guía: el Plan de Enseñanza y el Plan de Aprendizaje para los Estudiantes. Aunque sus contenidos están relacionados, están orientados a audiencias diferentes.

#### Guion Gráfico

El guion gráfico (o presentación) es un taller de plantillas. Las imágenes y los detalles pueden adaptarse a su audiencia. Las diapositivas de la actividad son grises con notas sobre las instrucciones para el(la) capacitador(a). Utilice las guías de actividades de este manual de capacitación para personalizar sus actividades.

#### Plan de Enseñanza

Diseñado para el(la) capacitador(a), el plan de enseñanza proporciona notas didácticas para guiar la facilitación de las actividades de aprendizaje y evaluación, y hace referencia a los materiales didácticos relacionados con cada actividad. Estos planes están organizados para destacar los tres componentes clave del Aprendizaje Basado en el Rendimiento y las cuatro partes del Ciclo de Aprendizaje.

#### Plan de Aprendizaje para los Estudiantes

Escrito para los estudiantes, el plan de aprendizaje detalla los resultados de aprendizaje previstos y las actividades de aprendizaje y evaluación en las que participarán los estudiantes.

Los planes se apoyan en un conjunto completo de hojas de trabajo y hojas informativas que usted puede modificar, adaptar o utilizar tal cual para impartir la capacitación. A continuación, figura una lista de los tipos de materiales de capacitación que incluimos, junto con una breve descripción de su función en un taller.

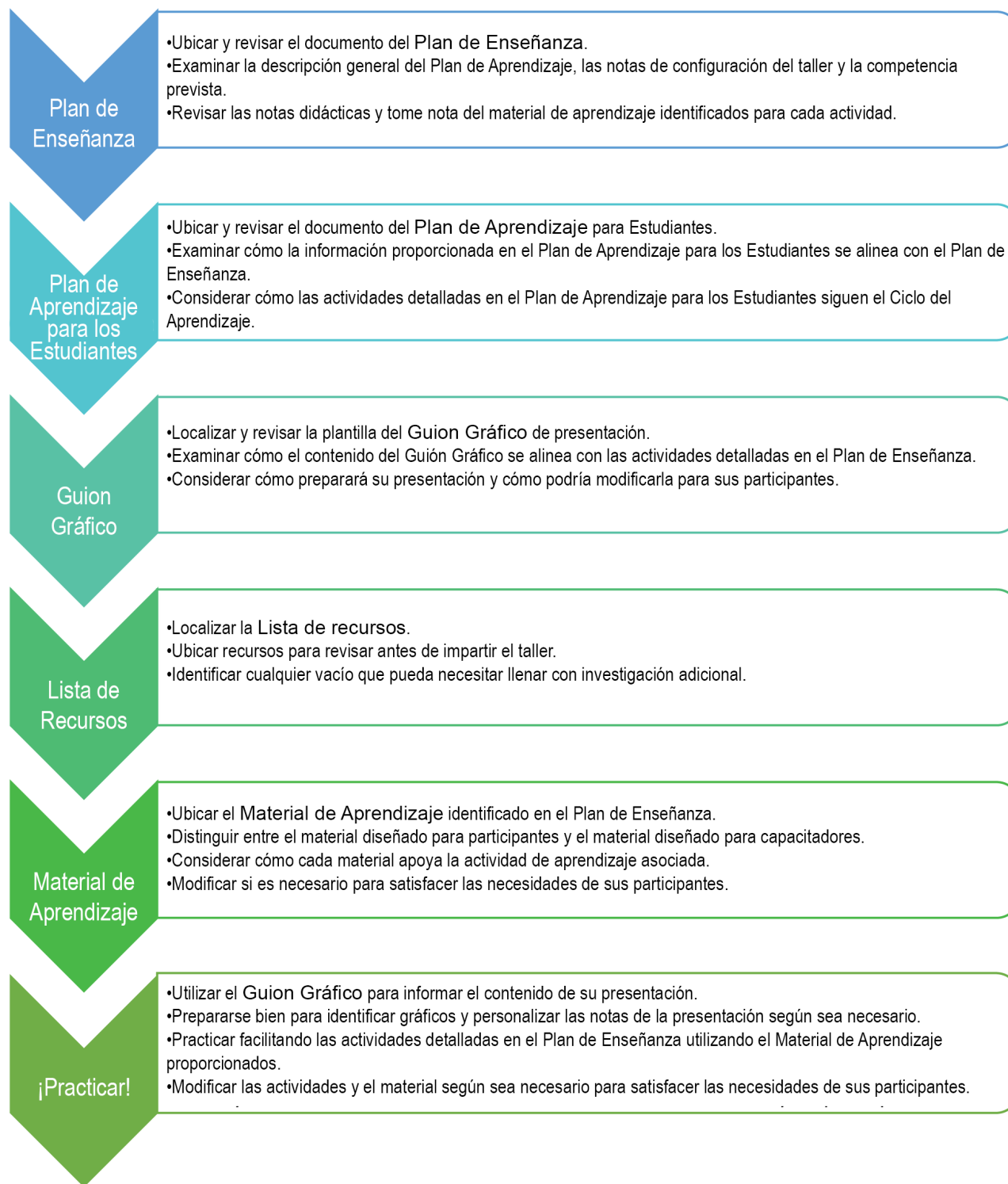
#### Material Didáctico para Capacitadores

- **Plan de Enseñanza:** guía al(la) capacitador(a) a lo largo del proceso de facilitación de las actividades del taller.
- **Guion Gráfico de la presentación:** proporciona una plantilla de PowerPoint para configurar una presentación de diapositivas, incluyendo viñetas de diapositivas y notas de presentación.
- **Lista de Recursos:** proporciona una lista de recursos de referencia relacionados con la competencia y los objetivos de aprendizaje del taller. Los capacitadores pueden utilizar la lista de recursos para obtener más información sobre el contenido presentado a través del Guion Gráfico de la Presentación y otros materiales didácticos.

#### Materiales Didácticos para los Participantes en los Talleres

- **Plan de Aprendizaje para los Estudiantes:** guía a los estudiantes a lo largo de las actividades de los talleres.
- **Hojas Informativas:** proporcionan recursos que resumen los conceptos y la información que se incluyen en las presentaciones de diapositivas.
- **Hojas de Trabajo de Actividades:** apoyan las actividades prácticas incorporadas al plan de aprendizaje.
- **Documentos de Evaluación:** incluyen planes de acción, listas de verificación y otros tipos de hojas de actividades diseñadas para ayudar a los estudiantes a demostrar la competencia.
- **Lista de Recursos:** proporciona una lista de recursos de referencia relacionados con la competencia y los objetivos de aprendizaje del taller.

## PREPARARSE PARA IMPARTIR UN TALLER



Cuando se prepare para impartir el taller, tómese su tiempo para planificar las estrategias que utilizará para involucrar a los participantes.

- Utilice la Hoja de Trabajo de Planificación de la Agenda (consulte las páginas 14 a la 18) para recopilar información y reflexionar sobre la forma en que facilitará el taller teniendo en cuenta las limitaciones de tiempo y espacio.
- Utilice las Guías de Actividades (a partir de la página 28) para adaptarlas a su audiencia.
- Siga estos pasos para prepararse para enseñar su Plan de Aprendizaje.

## HOJA DE TRABAJO DE PLANIFICACIÓN DE LA AGENDA

### Parte 1: Detalles del Taller

¿Quiénes conforman su audiencia? Describa lo que sabe sobre la audiencia que prevé que asista.

#### Tamaño de la Clase

¿Cuántos participantes prevé?

¿Se inscribirán con antelación? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿Hay otras consideraciones que pueda ofrecer para apoyar su aprendizaje y la asistencia? Por ejemplo, guarderías, acceso a Internet, lectura/escritura o apoyo con el idioma.

#### Contexto del Taller

Describa el escenario de su próximo taller. (Empiece por si es presencial, virtual o híbrido).

#### Parámetros de las instalaciones para el taller presencial, virtual o híbrido

¿Qué sabe de las instalaciones de la capacitación? Piense en lo siguiente:

- ¿Cómo se pueden configurar los asientos que hay disponibles? (Por ejemplo, en forma de auditorio, como un salón de clases, con mesas móviles)
- ¿Hay espacio en las paredes para las notas adhesivas?
- ¿Utilizará rotafolios, pizarra inteligente, pizarrón magnético, pizarrón con tiza?
- ¿Qué medios de comunicación hay disponibles?
- ¿El acceso a Internet es confiable?
- Otros:



### Tipo de Taller

- Taller independiente de uno o dos planes de aprendizaje
- Taller de un día completo de varios planes de aprendizaje
- Taller de varios días de duración sobre la totalidad o la mayor parte del plan de estudios
- Parte de otra capacitación para agricultores principiantes
- Sesión de conferencias
- Otro:

### Cronograma del Taller

¿De cuánto tiempo dispone para su sesión de taller? ¿El plazo es fijo o flexible? ¿Podría verse afectado su tiempo si otros presentadores se pasan de tiempo?

- Fecha del taller: \_\_\_\_\_  
Horario del taller \_\_\_\_\_

### Materiales

¿Qué materiales utilizará?

¿Imprimirá los materiales o enviará versiones digitales?

¿Cuánto tiempo necesita para reunir y enviar los materiales?

## Parte 2: Planifique su Agenda

Revise las sugerencias de configuración del taller y las notas sobre las actividades que se detallan en el Plan de Enseñanza. Utilice esta hoja de trabajo para añadir notas y detalles adicionales que garanticen la participación de los estudiantes cuando facilite las actividades del taller. Tenga en cuenta el cronograma y los parámetros del taller que se detallan en la Parte 1 de esta hoja de trabajo.

### Notas sobre la configuración del taller

Revise las notas detalladas sobre la configuración del taller en el Plan de Enseñanza. Añada aquí notas y recordatorios adicionales.

### Agenda del Taller

Revise las notas de actividades detalladas en el Plan de Enseñanza. Piense en los detalles de cómo facilitará cada actividad para garantizar la participación de los estudiantes y cuánto tiempo cree que llevará. Es posible que tenga que ajustar la forma de facilitar una actividad para mantenerse dentro del tiempo designado.

#### ACTIVIDAD DE PRESENTACIÓN

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

#### ACTIVIDAD DE MOTIVACIÓN

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

**ACTIVIDAD DE COMPRENSIÓN**

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

**ACTIVIDAD PRÁCTICA**

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

**ACTIVIDAD DE COMPRENSIÓN**

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

**ACTIVIDAD PRÁCTICA**

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

**ACTIVIDAD DE APLICACIÓN**

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Qué estrategias utilizará para garantizar la participación de los estudiantes?

**RESUMEN DEL TALLER**

TIEMPO: \_\_\_\_\_

Notas de la actividad: ¿Cómo garantizará la participación de los estudiantes?

## CREAR UN ESPACIO ACOGEDOR

La transferencia de explotaciones agrícolas y ganaderas puede llevar mucho tiempo, además de ser imprevisible y estresante tanto para quienes entran como para quienes salen. A la hora de planificar los talleres, tómese su tiempo para preparar el modo en que creará un espacio acogedor y seguro para los asistentes. Utilice la Hoja de Trabajo de Planificación de la Agenda para plasmar sus ideas.

He aquí algunas ideas y recursos que utilizamos para fundamentar nuestras prácticas:

### Crear acuerdos comunitarios

La creación conjunta de acuerdos comunitarios es una forma de apoyar el aprendizaje en grupo. El acto de crear acuerdos invita al aporte de todos y abre espacio para que todos participen por igual.

Una definición de los acuerdos comunitarios *podría* ser: un consenso sobre lo que cada persona de nuestro grupo necesita de los demás y cómo se comprometen mutuamente para sentirse seguros, apoyados, abiertos, productivos y confiados, a fin de poder realizar nuestro trabajo de la mejor manera posible, alcanzar nuestra visión común y servir bien a nuestros agricultores y ganaderos.

- ❖ [Proyecto Nacional de Equidad: Desarrollo de Acuerdos Comunitarios](#)

Información y pasos para que los facilitadores creen acuerdos comunitarios.

- ❖ [Granja Soul Fire: Un espacio más seguro](#)

Un ejemplo de los acuerdos comunitarios que se han creado en la Granja Soul Fire.

### Habilidades de coaching y facilitación

Dada la variedad de retos que se plantean en el acceso a las tierras y su transferencia, es importante que, como defensor, usted disponga de diferentes herramientas para apoyar el proceso. Aunque este Plan de Estudios de la Capacitación Sobre la Transferencia de Tierras puede impartirse en un entorno “académico” típico, hay otras formas de adaptarlo que pueden convenir mejor a su audiencia y a su situación. En esta sección le ofrecemos diferentes métodos y recursos para ayudarle a pensar en otras formas de apoyar el aprendizaje.

#### Coaching para el acceso y la transferencia de tierras

A menudo se necesita asistencia técnica individualizada a lo largo del tiempo para apoyar la transferencia de una explotación agrícola o ganadera. El coaching, a diferencia de las muchas otras “gorras” que puede llevar un proveedor de servicios, es una actividad altamente facilitadora en la cual el coach ayuda a un estudiante a alcanzar sus objetivos mediante una escucha profunda y preguntas reflexivas para ayudar al otro estudiante a explorar por su propia cuenta cómo proceder, avanzar o actuar. Los coaches no actúan en nombre de un estudiante, sino que le dan consejos; no fijan los objetivos ni le dicen lo que tiene que hacer.

- ❖ Las hojas de trabajo y las hojas informativas de este plan de estudios pueden utilizarse para complementar el apoyo individual a agricultores y ganaderos.
  - ❖ He aquí algunos ejemplos de programas agrícolas que utilizan el marco del coaching para ayudar a agricultores y ganaderos.
  - ❖ Red de Recursos para Agricultores de Maine: [Coaching Agrícola: Relaciones de Apoyo para el Éxito de las Explotaciones](#)
  - ❖ [Nuevo Proyecto de Agricultura Sostenible: Asistencia Técnica](#)

## Habilidades de Facilitación

Tanto si la capacitación se imparte en grupo, en familia o individualmente, facilitar el diálogo es un aspecto importante de la transferencia de explotaciones agrícolas y ganaderas. He aquí algunos métodos de facilitación que han demostrado ser eficaces con audiencias de agricultores y ganaderos.

- ❖ *LEER:* [Facilitar el Aprendizaje en Grupo: Estrategias para el éxito con diversos estudiantes](#)

Un recurso diseñado para ayudar a educadores, capacitadores y responsables de talleres a enseñar eficazmente a adultos en grupo. Este libro ofrece estrategias sencillas y sugerencias de facilitación para orientar las discusiones y el aprendizaje en grupo. Fue escrito a través de las historias de un facilitador experto.

## Círculos de Aprendizaje

El uso del modelo de círculo de aprendizaje por parte de American Farmland Trust (AFT) surgió de la colaboración con Women Food and Agriculture Network's Women Caring for the Land™. La idea ha sido desarrollada, probada y demostrada como una forma eficaz de involucrar a las mujeres propietarias de tierras y productoras. Los círculos de aprendizaje pueden utilizarse con cualquier audiencia. Los conceptos básicos de un círculo de aprendizaje son que un grupo de personas se reúnen para aprender más sobre un tema común. Están guiadas por un facilitador, pero incorporan el aprendizaje mutuo entre compañeras. Fomentan el intercambio de experiencias, sabiduría y conocimientos dentro del grupo, en lugar de que un instructor imparta todos los conocimientos.

- ❖ *LEER:* [Consejos para Organizar un Ciclo de Aprendizaje En Persona.](#)
- ❖ *CONÉCTESE:* [Iniciativa de Mujeres por la Tierra de American Farmland Trust](#)

## Aprendizaje entre compañeros

Los agricultores, ganaderos y propietarios de tierras se benefician de los modelos de aprendizaje entre compañeros. Estos modelos pueden reducir el aislamiento, ofrecer oportunidades de tutoría y ayudar a desarrollar estrategias para resolver los problemas específicos a los que se enfrentan los agricultores y ganaderos. He aquí algunos recursos para los capacitadores que deseen facilitar el aprendizaje entre compañeros.

- ❖ *CONÉCTESE:* [Capacitación en apoyo mutuo para agricultores veteranos](#)

## Real Colors

Real Colors es una evaluación de la personalidad en cuatro colores y un taller que fomenta un rol activo en el aprendizaje y ayuda a los grupos a comunicarse de forma más eficaz para alcanzar objetivos comunes. Real Colors se utiliza habitualmente en los talleres de los Servicios de Extensión Cooperativa y se ha sugerido como un modelo útil para esta capacitación sobre transferencia de tierras.

- ❖ *LEER:* ¿Qué es [Real Colors?](#)

## Recursos de Información Sobre el Trauma

Como proveedor de servicios, es posible que trabaje con agricultores o ganaderos que hayan sufrido o estén sufriendo algún tipo de trauma. El trauma puede describirse como una experiencia profundamente angustiada o una lesión física. El trauma puede afectar a nuestra forma de comunicarnos con los demás. Este conjunto de herramientas de la Extensión de la Universidad Estatal de Oregón apoya y complementa los conocimientos y habilidades de los educadores en la aplicación de enfoques fundamentados sobre el trauma en entornos educativos.

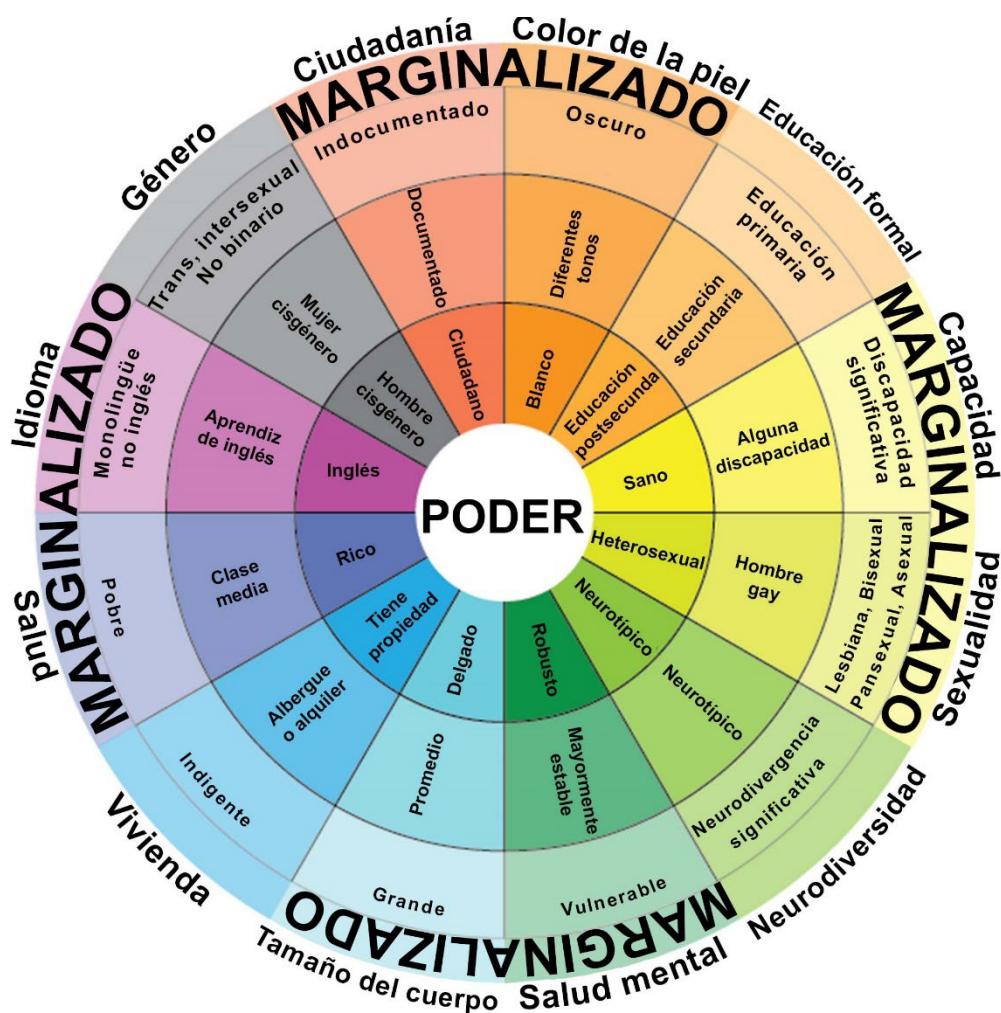
- *LEER:* [Servicio de Extensión de la OSU: Conjunto de herramientas para la información sobre el trauma](#)

## ¿Cómo abordará la posición, la perspectiva, el poder y los privilegios?

Como proveedores de servicios, nos encontramos con personas que navegan por diferentes cargos y privilegios. El Plan de Estudios de *Transición* no tiene contenidos sobre el poder y los privilegios, sino que se centra en identificar las relaciones clave y considerar los diversos puntos de vista. Sin embargo, estar preparado(a) para que surjan posibles puntos de tensión le ayudará a usted a guiar a las personas a lo largo del proceso. He aquí un par de recursos que abordan específicamente el poder y los privilegios y que podrían resultar útiles.

Adaptado de James R. Vanderwoerd (“Web of Oppression”) y Sylvia Duckworth (“Wheel of Power/Privilege”)

[Ver la imagen en línea.](#) Crédito: Universidad de Wisconsin-Madison



### [Herramientas para la Justicia Racial](#)

Este conjunto de herramientas es un punto de partida. Es un recurso inicial para las personas que se sienten abrumadas por la amplitud y profundidad del problema y necesitan ayuda para determinar cómo empezar a desmantelar el racismo en sus comunidades.

## ADAPTAR PARA SU AUDIENCIA

El plan de estudios está destinado a los nuevos productores y a los actuales propietarios de tierras que tienen una propiedad en mente y han iniciado un proceso para transferirla o, al menos, han empezado a hablar de una transferencia. Esto podría incluir desde agricultores y ganaderos jóvenes y principiantes hasta terratenientes que están por jubilarse, están planificando su patrimonio o que simplemente quieren poner la tierra a disposición de una nueva generación.

Es imposible que usted sepa todo sobre quiénes van a asistir a sus cursos de capacitación, pero sí puede añadir formas de recabar información antes y/o durante los talleres.

- Piense en cómo evaluar con antelación quiénes van a venir.
  - Consulte la Guía de Evaluación de los 10 Pasos Clave en la página 28.
  - Envíe con antelación sondeos, encuestas o preguntas de inscripción.
  - Envíe una capacitación sencilla antes de comenzar el trabajo.
- ¿Cómo va a evaluar en medio de la acción?
  - ¿Qué puede incluir en las actividades de motivación que le ayuden a conocer a su grupo?
    - Utilice los 10 pasos clave: ¿en qué punto del proceso se encuentra?



### Utilice imágenes y ejemplos prácticos

El plan de estudios está diseñado para adaptarse a su audiencia. Esperamos que adapte las presentaciones y actividades con imágenes, videos y/o ejemplos prácticos que sean significativos para los agricultores y ganaderos con los que trabaja.

### Fototecas

Hemos incluido imágenes en todos los Guiones Gráficos. Puede cambiarlos para que representen a su audiencia. Lo ideal sería que usted compartiera fotos de tierras y agricultores o ganaderos de su comunidad. Aquí tiene una [plantilla de cesión de derechos](#) si va a fotografiar a alguien.

Si no tiene acceso al tipo de imágenes que desea, tenemos recopiladas una serie de imágenes del USDA y otros socios del proyecto que son gratuitas y están disponibles para su uso.

- Puede encontrarlas en la fototeca de la plataforma comunitaria. Para obtener más información, consulte la página 6.

Y si no tenemos lo que busca, aquí tiene un práctico video con consejos para encontrar fotos de alta calidad y libres de derechos de autor en las bibliotecas de imágenes y videos del USDA.

- [Encontrar fotos del USDA en Flickr](#)

### Ejemplos Prácticos

Creamos una serie de estudios de casos audiovisuales para acompañar este plan de estudios. Entrevistamos a agricultores y ganaderos de todo el condado en distintas fases de su historia de acceso o transferencia de tierras. Cada ejemplo práctico es único para la persona entrevistada y su experiencia en el proceso.

**Consulte Fomentar la Conversación con Ejemplos Prácticos en la página 41, que incluye:**

- Resúmenes de ejemplos prácticos
- Enlaces a las entrevistas completas y a las secciones por temas



## Apoyo a los Aprendices de Inglés

*Esta sección fue elaborada por Katie Painter, quien trabaja y adapta recursos para agricultores inmigrantes y refugiados.*

Al menos 50 programas de capacitación en todo el país prestan servicios a agricultores inmigrantes y refugiados. A medida que estos cultivadores avanzan en sus carreras, es más probable que participen en los principales recursos para agricultores, como programas de extensión, oportunidades de préstamo y mercados. Para los capacitadores que suelen trabajar con una audiencia universitaria, merece la pena dedicar unos minutos a considerar las necesidades de los estudiantes que hablan inglés como segundo idioma o son Aprendices del Idioma Inglés. También es útil para los hablantes nativos de inglés que no tienen estudios universitarios o han estado alejados del mundo académico durante mucho tiempo.

### Conózcalos.

En general, sabemos que los estudiantes adultos aportan toda una vida de experiencia y conocimientos previos. Con muchas otras exigencias en su tiempo, como el trabajo y la familia, probablemente tengan objetivos de aprendizaje específicos y razones para asistir a su programa. A los adultos les gusta aprender unos de otros y disfrutar de un ambiente activo y participativo. Pueden tener dudas sobre sus propias capacidades como estudiantes.

Los agricultores inmigrantes y refugiados pueden tener mucha experiencia agrícola en sus países de origen o pueden haber inmigrado cuando eran más jóvenes y aprendido habilidades aquí en EE. UU. de parte de sus padres, en programas de capacitación o en la práctica. También pueden haber sido empleados como trabajadores agrícolas. Pregúnteles por su experiencia previa. ¿Qué producían en sus países de origen? ¿Cómo era el entorno de cultivo? ¿Cómo accedieron a la tierra o si realizaron una transferencia de tierras en su país de origen?

Los traumas y la pérdida de tierras también pueden formar parte de su historia. Los refugiados, en particular, llegan a Estados Unidos tras huir de la persecución en su país de origen por motivos bélicos, étnicos, religiosos, políticos, de género o similares. Sea sensible a la hora de reconocer estas historias si las comparten, utilizando palabras como “siento mucho que le pasara eso” o “me alegro de que se encuentre a salvo”. Usted es un aliado importante para el éxito futuro de estos agricultores.

### Evalúe los conocimientos lingüísticos que tienen.

Los agricultores inmigrantes y refugiados tienen un amplio abanico de conocimientos de inglés y de educación previa, que muy a menudo van desde una educación primaria mínima hasta títulos universitarios estadounidenses. Muy a menudo hablan otros dos, tres o cuatro idiomas antes de aprender inglés.

En esta tabla se describen los niveles de dominio del inglés hablado.

Principiante	En desarrollo	Avanzado	Emergente	Fluido
<p>Utiliza gestos y algunas palabras.</p> <p>Puede proporcionar información personal básica.</p>	<p>Utiliza frases sencillas aprendidas que se repiten a menudo.</p> <p>Plantea y responde preguntas sencillas.</p>	<p>Puede satisfacer la mayoría de las necesidades de supervivencia y demandas sociales.</p> <p>Cierta capacidad para hablar por teléfono.</p>	<p>Habla con precisión estructural y vocabulario.</p> <p>Puede participar en conversaciones en varios temas.</p>	<p>Utiliza el lenguaje con fluidez y precisión para satisfacer necesidades personales y profesionales.</p>

Los capacitadores suelen evaluar los conocimientos de inglés mediante una simple conversación introductoria o, en el caso del inglés escrito, pidiendo a los estudiantes que completen un sencillo formulario de información personal.

Es importante que todos los agricultores puedan acceder a la información, independientemente de su nivel de inglés. Los estudiantes principiantes y en desarrollo pueden depender totalmente de intérpretes para acceder a la información. Los estudiantes avanzados y emergentes pueden acceder a la información en inglés cuando los capacitadores se adaptan a ellos utilizando ayudas visuales, lenguaje sencillo, hablando despacio y empleando actividades dinámicas y participativas en lugar de hojas de trabajo o diapositivas de PowerPoint con mucho texto. Los inmigrantes que dominan el inglés a menudo pueden acceder a la información como lo haría cualquier otro estudiante adulto y pueden ser de gran ayuda en la enseñanza de agricultor a agricultor.

### Consejos para utilizar intérpretes.

Los participantes pueden traer su propio intérprete a la presentación o puede que usted tenga que conseguir uno con antelación. Si es posible, busque un intérprete que esté familiarizado con el tema que se va a tratar o reúna con antelación con el intérprete para asegurarse de que entiende bien y puede interpretar el vocabulario técnico.

Cuando la mayor parte del grupo necesite interpretación, hay que tener en cuenta que la presentación durará más tiempo, ya que todo debe decirse dos veces. Planifique cubrir menos materiales. En un grupo más grande, donde sólo unas pocas personas necesitan interpretación, es probable que el intérprete hable mientras usted habla. Anuncie que esto va a suceder, para que las personas entiendan por qué se escucha una charla adicional.

*Algunos consejos más:*

- Mire y hable a la persona a la que se dirige, no al intérprete.
- Hable a un ritmo moderado y haga pausas para la interpretación.
- Evite la jerga y los modismos.
- Diga solo lo que quiera que se interprete.
- Utilice un lenguaje sencillo y considere la posibilidad de utilizar un guion.
- Pregunte al intérprete si piensa que la persona le entendió.

## Consejos para utilizar un lenguaje sencillo y visual.

El Lenguaje Sencillo (*Plain Language, PL*) es información sencilla, escrita y oral, de fácil acceso y adaptada a la audiencia a la que va dirigida. El PL se utiliza a menudo en entornos médicos para garantizar que los pacientes entienden cómo tomar sus medicamentos o seguir las instrucciones postoperatorias, independientemente de su nivel educativo. El texto está organizado de forma sencilla para que la información sea fácil de encontrar e incluye imágenes adjuntas.

Algunos consejos para que su lenguaje sea “sencillo”:

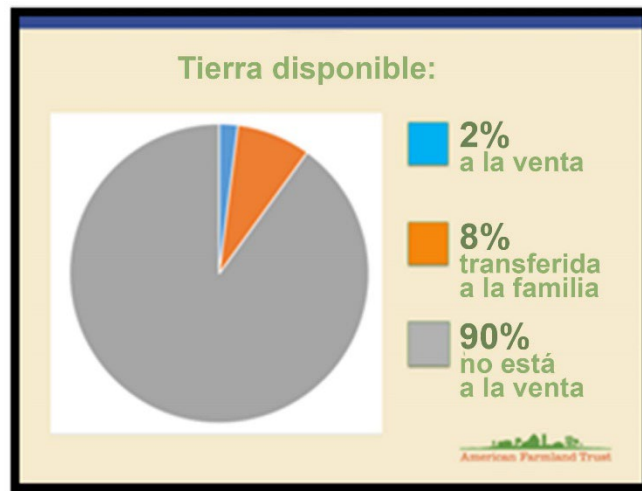
- Utilice palabras y frases más cortas.
- Defina el vocabulario nuevo.
- Evite los detalles innecesarios.
- Utilice la voz activa. “Los agricultores siembran el maíz en mayo”, en lugar de “El maíz se siembra en mayo”.
- Utilice viñetas y espacios en blanco. Evite demasiado texto en una diapositiva o página.

Cuando sea posible, utilice una imagen visual de un objeto o idea, en lugar de un texto extenso. He aquí un ejemplo de diapositiva con mucho texto, sustituido por un ejemplo más visual. Normalmente, los estudiantes ELL absorben más lo que se les explica que lo que está escrito en una página para que lo lean.

**La demografía añade barreras al acceso**

- El 40% de la tierra agrícola estadounidense es propiedad de personas mayores de 65 años; muchos no se jubilan
- Los propietarios de tierras agrícolas planean transferir 10% de sus tierras en los próximos 5 años, principalmente a través de donaciones o fideicomisos
  - Se proyecta vender sólo -2% en el mercado abierto.
- Existe una desconexión "creciente" entre los productos primarios que producen los agricultores mayores y los productos primarios que producen los agricultores más jóvenes.

American Farmland Trust



### Para obtener más información:

Consulte el [“Manual de Enseñanza para Agricultores Refugiados.”](#)

He aquí algunos recursos traducidos al español relacionados con este plan de estudios.

- ❖ [Centro de Agricultura y Sistemas Alimentarios: Kit de Herramientas Jurídicas para el Acceso a las Tierras Agrícolas](#)



## Planificar las Capacitaciones Híbridas o Virtuales

En la era posterior al Covid-19, hay muchas opciones de tipos de talleres que se pueden organizar.

Bien sea en modalidad presencial, virtual o híbrida, cada una de ellas tiene sus ventajas e inconvenientes. A la hora de planificar sus talleres, piense en cuál opción les funcionaría mejor, tanto a usted como a su audiencia.

### Para su audiencia: ¿qué les ayudará a asistir plenamente?

- ¿Se sienten cómodos con la comunicación virtual?
  - \*Según nuestra experiencia, Zoom es la plataforma más conocida.
- ¿Tienen un acceso fiable a Internet?
- ¿Los gastos de viaje, la distancia o las obligaciones familiares les impiden reunirse en persona?

### Para los capacitadores: ¿cómo se prepararán?

- **Virtual:**
  - ¿Con qué plataforma se siente cómodo(a)?
  - Si es posible, invite a un(a) compañero(a) de trabajo o a un(a) colega a que actúe como facilitador(a) con usted. Presentar y controlar al mismo tiempo el “salón” virtual puede resultar difícil cuando el grupo es muy numeroso.
  - Practique con antelación el uso de la tecnología de las diapositivas.
  - Si tiene oradores invitados, intente practicar con antelación.
  - Adapte las actividades para trabajar en un espacio virtual.
  - ¿Qué herramientas de tomar notas o de grabación utilizará? ¿Un documento de uso colectivo en Google (*Google Docs*)? ¿Una plataforma en línea, como Padlet?
  - ¿Su audiencia no tiene inconveniente en que se graben las sesiones del taller?
- **Híbrido:**
  - Dependiendo del tamaño del evento, es posible que necesite ayuda audiovisual. Puede tratarse de expertos contratados o de colegas que puedan prestar apoyo tecnológico.
  - ¿Cómo se asegurará de que se escuche a la gente entre un canal y otro?
    - ¿Necesita micrófonos para que los asistentes virtuales puedan oír a los presentes?
    - ¿Necesita altavoces para amplificar las voces de los asistentes virtuales?
  - ¿Cómo interactuarán ambas partes entre sí?
    - ¿Cómo involucrará a los asistentes presenciales y virtuales?
    - ¿Cómo adaptará las actividades?
    - ¿Qué tipo de apoyo necesitará?

❖ **LEER:** [Llegar a las Mujeres en la Agricultura: Una guía para la participación virtual](#)

Esta guía ofrece excelentes detalles sobre la planificación de un evento virtual. Aunque el objetivo es llegar a las *mujeres* en la agricultura, la información facilitada podría servir para otros grupos.



## ADAPTAR EL PLAN DE ESTUDIOS CON ACTIVIDADES

Este plan de estudios se diseñó para adaptarlo a la audiencia y al entorno de los talleres.

Utilice las siguientes guías de actividades junto con los planes de enseñanza y la agenda de planificación para preparar las actividades prácticas.

Cada guía de actividades incluye un resumen, su propósito en el plan de estudios, instrucciones y otras sugerencias y recursos.

**Tabla de Guías de Actividades**

10 Pasos Clave en la Evaluación de la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera	Páginas 28-29
Escuchar y presentar	Páginas 30-31
Más que Una Hoja de Trabajo	Página 32
Inventario de Activos con Clasificación por Imágenes	Páginas 33-35
Preguntas para Cultivar la Empatía y la Confianza	Páginas 36-38
Asumir Roles	Páginas 39-40
Fomentar la Conversación con Ejemplos Prácticos	Página 41
• Resúmenes de Ejemplos Prácticos	Páginas 42-47

## 10 Pasos Clave en la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera

### Guía de Actividades de Evaluación

#### Resumen de la actividad:

En esta actividad, los participantes utilizarán el diagrama de los 10 pasos clave para determinar en qué punto del proceso de transferencia se encuentran. Esta actividad ayudará a establecer el ritmo del taller, permitirá al(a) capacitador(a) ajustar el curso del taller y personalizar el material para la audiencia.

Esta actividad puede utilizarse de múltiples maneras a lo largo del plan de estudios. Sugerimos:

Módulo	Objetivo o propósito del aprendizaje	Acción del Ciclo del Aprendizaje
1.4	Determinar en qué punto del proceso de transferencia se encuentran.	Práctica
Todos	Evaluar quiénes están en el salón. Establecer conexiones con los demás participantes.	Motivación
Todos	Evaluar quiénes vienen o quiénes asistieron. Utilizar para planificar o hacer seguimiento de los talleres.	Evaluación previa al trabajo o a las tareas para la casa

#### Tiempo de la actividad:

10 - 15 minutos

#### Materiales

- Herramientas para tomar notas en grupo
- Diagrama de los 10 Pasos Clave en la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera. (Diapositiva 8: Guion Gráfico del Módulo 1)
- Folleto de los 10 Pasos Clave en la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera

#### Preparación de la actividad:

- Revise su Plan de Enseñanza y su Agenda de Planificación.
- Revise el diagrama de los 10 Pasos Clave en la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera.
- Decida cómo va a pedir a los participantes que identifiquen los pasos que han dado.
- Decida cómo registrará las respuestas.
- Considere algunas preguntas para guiar la discusión en grupo.

### Indicaciones para la actividad:

1. Comparta el Folleto de los 10 Pasos Clave.
2. Muestre a los participantes el diagrama de los 10 pasos Clave en la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera (se encuentra en el Guion Gráfico del Módulo 1).
3. Discuta los principales pasos que hay que dar. La secuencia y el momento de la confirmación pueden variar en función de la situación.
4. Revise cada paso, pida a los participantes que identifiquen cuáles empezaron. Puede elegir cómo se identifican (levantando la mano, poniéndose de pie, moviéndose a un punto de la sala, etc.)
5. Anote el número de respuestas a cada paso del proceso. Utilícelo para orientar el énfasis y la impartición de la capacitación.
6. Dedique un tiempo a la reflexión en grupo sobre esta actividad. Utilice el folleto de los 10 pasos clave como guía. Consulte la Guía de Participación de Grupos para obtener ideas sobre cómo lograr que el grupo participe.

### Aprendices de Inglés (ELL)

Si desea más información sobre cómo adaptar las actividades y su taller a una audiencia ELL, consulte la página 24.

## 10 Pasos Clave en la Transferencia de una Explotación Agrícola o Ganadera

 Describa sus valores, visión y objetivos.	 Evalúe las finanzas.	 Cuento su historia.
 Identifique sus necesidades.	 Cree su equipo de asistencia.	 Negocie.
 Identifique y refuerce las relaciones clave.	 Elija qué herramientas utilizar.	 Recabe los documentos.
	 Esboce y adapte su plan.	

## Escuchar y presentar la Guía de Actividades

### Resumen de la actividad:

En esta actividad, los participantes entablarán una conversación con un(a) compañero(a). La habilidad subyacente que se practica es la escucha activa. Se puede utilizar en cualquier módulo como actividad introductoria. Puede utilizarla como actividad de motivación para que los participantes se conozcan, para conocer mejor los objetivos de los participantes con respecto al taller, y para practicar diversos objetivos de aprendizaje.

**Esta actividad puede utilizarse en múltiples instancias a lo largo del plan de estudios. Sugerimos:**

Módulo	Objetivo o propósito del aprendizaje	Acción del Ciclo del Aprendizaje
1.1, 2.1, 3.1, 4.1, 5,1	Actividad Introductoria	Motivación

### Tiempo de la actividad:

15-30 minutos

El tiempo variará en función del número de asistentes.

### Materiales:

- Herramientas para tomar notas en grupo
- Una forma de medir el tiempo

### Preparación de la actividad:

- Revise su Plan de Enseñanza y su Agenda de Planificación.
- Adapte las preguntas al contenido y a la audiencia.
- Adapte su presentación a las preguntas que quiere que la gente haga o responda.



### **Indicaciones para la actividad:**

1. Pida al grupo que se dividan en parejas, preferiblemente entre personas que no se conozcan bien. Explique que esta es una forma de conocerse y practicar la escucha activa.
2. Pida al primer participante que dedique un minuto para presentarse: quién es, de dónde es, a qué tipo de explotación agrícola pertenece y qué espera aprender de la capacitación.  
(Puede adaptar sus preguntas en función de cada módulo en particular)
3. Pídale que inviertan los papeles.
4. Cuando ambas personas hayan terminado, reúna de nuevo al grupo y pida a las parejas que se presenten mutuamente basándose en lo que escucharon. Opción: reunir grupos de dos con grupos más pequeños en lugar de todo el grupo.
5. Anote lo que los participantes esperan aprender en un rotafolio o diapositiva y consulte esta información durante la capacitación.

### **Aprendices de Inglés (ELL)**

Esta actividad funciona bien para las personas que están aprendiendo un nuevo idioma.

- Invite a los asistentes a presentarse en el idioma en el que se sientan más cómodos.
- Deje tiempo adicional para la interpretación o conversaciones más lentas.
- Los traumas y la pérdida de tierras pueden formar parte de su experiencia. Para las personas que no suelen ser escuchadas, esta actividad puede suponer un apoyo adicional. El tiempo adicional puede ser especialmente importante.

Para obtener más información sobre cómo adaptar las actividades y su taller a una audiencia de ELL, consulte la página 24.

## Guía de actividades de Más que Una Hoja de Trabajo

### Resumen de la actividad:

Hemos creado numerosas hojas de trabajo para apoyar este plan de estudios. Pero llenar hojas de trabajo por sí solo no implica necesariamente que los participantes adquieran una destreza. Esperamos que usted utilice las hojas de trabajo para entablar una discusión, aprender nuevas estrategias, fomentar el apoyo mutuo y desafiar a los participantes a considerar opciones en su transferencia.

**Puede utilizar esta guía para cualquier hoja de trabajo incluida en el plan de estudios.** No funciona igual para todos y usted puede utilizar determinadas hojas de trabajo en función de su audiencia, tiempo y objetivos.

### Tiempo de la actividad:

15-30 minutos

El tiempo variará en función de la rapidez con que los participantes cubran el material y de cuánto usted decida utilizar el contenido o asignarlo como tarea para la casa.

### Preparación de la actividad:

- Revise su Plan de Enseñanza y su Agenda de Planificación.
- Planifique la discusión en grupo y la interacción utilizando las hojas de trabajo como guía.

### Materiales:

- Herramientas para tomar notas en grupo
- Hojas de trabajo

### Ideas para la participación con las hojas de trabajo:

- Fomente múltiples tipos de participación de parte de la audiencia. Esto puede incluir trabajo independiente, dividir el grupo en parejas, en pequeños grupos o hacer una hoja de trabajo en grupo.
- Fomente la participación pidiendo varias respuestas a una pregunta concreta. El trabajo en colaboración producirá respuestas más diversas, dará lugar a discusiones más profundas y proporcionará más información a su audiencia.
- Convierta las preguntas en una entrevista.
- Utilice las preguntas y respuestas para que los asistentes se muevan por el salón, levanten la mano e interactúen entre sí.
- Asigne hojas de trabajo como tarea para la casa para evaluar lo que aprendieron, así como para hacer seguimiento después del taller o prepararse para otra lección.

### Aprendices de Inglés (ELL)

Las hojas de trabajo, especialmente las que contienen instrucciones extensas, pueden suponer un reto adicional para los participantes que son ELL.

- Deje tiempo adicional para la interpretación o conversaciones más lentas.
- Si es posible, facilite instrucciones simplificadas para los participantes que son ELL.
- También puede ser útil hacer preguntas en voz alta o trabajar con un intérprete. En los módulos 4 y 5 incluimos hojas de trabajo para escribir cartas. Se pueden adaptar para que sean una entrevista entre los participantes, en lugar de escribir una carta.
- Cuando escribir sea un reto, las hojas de trabajo pueden adaptarse a una actividad de asumir roles. Consulte la página 40.
- Consulte la Guía de Actividades del Inventario de Activos con Clasificación por Imágenes (páginas 33-35) para obtener otras ideas de adaptación de las hojas de trabajo.

# Guía de Actividades del Inventario de Activos con Clasificación por Imágenes

## Resumen de la actividad:

Para los Aprendices de Inglés (ELL) u otros grupos que prefieran una actividad más interactiva, sustituya la hoja de trabajo de Inventario de Activos con Clasificación por Imágenes. En primer lugar, discuta brevemente con la audiencia la idea y la definición de "activos", incluyendo diferentes categorías como activos en efectivo, edificios y maquinaria agrícola, cosas intangibles como el reconocimiento de marca o listas de clientes, y recursos naturales como buena tierra y agua limpia.

A continuación, proporcione una colección de imágenes de estos activos. Las opciones de la clasificación por imágenes incluyen dar a cada participante unas cuantas imágenes para que las explique, para luego colocarlas en una tabla de activos actuales y deseados; o bien, dar a cada persona el juego completo para que lo use al completar la hoja de trabajo. Como alternativa, los participantes pueden tomar fotos de sus activos como tarea para la casa.

**NOTA\*** Esta guía de actividades se desarrolló como complemento de la Hoja de Trabajo de Inventario de Activos del Módulo 1. Sin embargo, la idea de clasificar imágenes puede adaptarse a otras hojas de trabajo y actividades del plan de estudios.

**Esta actividad puede utilizarse en varias instancias a lo largo del plan de estudios. Sugerimos:**

Módulo	Objetivo o propósito del aprendizaje	Acción del Ciclo del Aprendizaje
1	Evaluar las necesidades y los activos de las partes involucradas.	Práctica
5	Definir quiénes están involucrados y qué necesita de una negociación. Prepararse para apoyar su posición.	Práctica

### Tiempo de la actividad:

30-40 minutos

### Materiales:

- Hoja de Trabajo de Inventario de Activos
- Rotafolio o herramienta para tomar notas en grupo
- Barras de pegamento

### Preparación de la actividad

- Revise el Plan de Enseñanza para alinear la actividad y los objetivos del módulo.
- Revise las hojas de trabajo pertinentes.
- Prepare la versión de rotafolio de la hoja de trabajo u hojas individuales.
- Considere cómo agrupará a las personas o cómo les permitirá que elijan ellas mismas.
- Describa la actividad ante el grupo y deje espacio para que marquen las asociaciones que les sean más significativas.

### Adaptación Virtual:

Configure una carpeta en línea de fácil acceso, donde los participantes puedan acceder a las imágenes, o comparta la pantalla y permita que los participantes dirijan la clasificación de las imágenes mientras usted las mueve en la pantalla.

### **Indicaciones para la actividad:**

#### **Primer paso: Describa los activos**

1. Utilice el Guion Gráfico del Módulo 1 para explicar que un activo es algo con valor. El dinero es un activo y también lo es algo que se puede vender por dinero. Los activos pueden ser tangibles, como tierras o edificios; o intangibles, como una lista de clientes o una posición de poder dentro de una familia u organización. Algunos tipos de activos no pueden ser comprados o vendidos. Encontrará más ejemplos en la Hoja de Trabajo de Inventario de Activos. Pida a los estudiantes que hagan una tormenta de ideas sobre algunos activos.

#### **Inventario de activos, opción 1:**

1. Prepare 3 hojas de rotafolio que digan: “Sus activos”, “Activos que desea adquirir” y “Otros activos”.
2. Entregue a cada participante 2 o 3 fotos de activos.
3. Pida a cada persona que diga lo que tiene, por qué eso es un activo y luego que elija en qué hoja de rotafolio pegarlo.
4. Por último, revise los resultados. ¿Qué tipo de activos ya tiene la gente? ¿Qué tipos de activos siguen necesitando?

#### **Inventario de activos, opción 2:**

1. Reparta copias de la Hoja de Trabajo de Inventario de Activos. En función de las necesidades de su audiencia, podría mantener las categorías de activos o eliminarlas para simplificar.
2. Reparta copias de las fotos de los activos en versión reducida.
3. Trabajando individualmente o en parejas, los participantes deben pegar cada imagen en la casilla correspondiente. Sobrarán activos que no tengan o no planeen adquirir.
4. Si el tiempo lo permite, algunos participantes pueden compartir con todo el grupo o con un(a) compañero(a). ¿Qué tipo de activos tienen ya las personas? ¿Qué necesitan adquirir?

#### **Tarea para la casa sobre el inventario de activos:**

1. Tras completar las actividades 1 y 3 o 4, pida a los participantes que piensen en los activos que realmente tienen y necesitan, aparte de los ejemplos de las imágenes.
2. Pida a los participantes que utilicen sus teléfonos móviles para tomar fotos de sus activos o de ejemplos de activos que quieran adquirir, antes de la próxima clase.
3. Alternativamente, si dispone de poco tiempo, puede realizar la Actividad 1, explicar qué es un activo y asignar esta actividad como tarea para la casa en lugar de hacer una clasificación de fotos.
4. En la siguiente clase, pida a cada persona que muestre y describa algunos de sus activos.
5. Por último, revise los resultados. ¿Qué tipo de activos tienen ya las personas? ¿Qué tipos de activos siguen necesitando?

### **Aprendices de Inglés (ELL)**

Esta actividad se creó como alternativa para los Aprendices de Inglés.

- Es posible que necesite más tiempo para la interpretación.
- Puede utilizar el mazo de fotos con o sin las etiquetas escritas.

Para obtener más información sobre cómo adaptar las actividades y el taller a una audiencia de ELL, consulte la página 24.

## Ejemplos de Imágenes



**Tierras**



**Equipos**



**Reconocimiento  
de marca**



**Red /  
Comunidad**



**Edificaciones**



**Efectivo**



**Edad / Antigüedad**



**Experiencia en  
administración**



**Suelo fértil**

\*\*He aquí un práctico video con consejos para encontrar fotos de alta calidad y libres de derechos de autor en las bibliotecas de imágenes y videos del USDA.

- [Encontrar fotos del USDA en Flickr](#)

# Guía de Actividades

## de Preguntas para Fomentar la Empatía y la Confianza

### Resumen de la actividad:

El objetivo de esta actividad es demostrar la relación y la responsabilidad de unos con otros y con las tierras. Es una forma de crear comprensión y empatía entre las distintas partes de una transferencia. En esta actividad no se gana. No es una carrera hacia el centro. En cambio, es una forma de visualizar tanto nuestras experiencias compartidas como las diferentes para apreciar lo que cada persona aporta a la situación. Fue diseñada para ser una experiencia compartida, con una discusión de seguimiento para aprender al final. Su objetivo como facilitador(a) es vigilar que nadie se aleje demasiado del centro, como forma de demostrar nuestras experiencias y posiciones compartidas, más que nuestras diferencias.

**Esta actividad puede utilizarse en múltiples instancias a lo largo del plan de estudios. Sugerimos:**

Módulo	Objetivo o propósito del aprendizaje	Acción del Ciclo de Aprendizaje
1	Practicar formas de establecer y reforzar las relaciones clave.	Motivación, Introducción y Práctica
5	Practicar habilidades de comunicación eficaces para llegar a un acuerdo.	Motivación

### Tiempo de la actividad:

30 minutos

### Materiales:

Esta actividad puede realizarse con una cuerda, un cordel o un ovillo de hilo. La cuerda debe ser lo suficientemente larga como para rodear el círculo de personas.

### Adaptación Virtual:

- Para realizar esta actividad de forma virtual, pida a todos los participantes que enciendan su cámara y utilicen la vista de galería para poder ver a los demás participantes.
- En lugar de entrar o salir de un círculo, los participantes pueden simplemente levantar la mano para responder afirmativamente.

### Preparación de la actividad:

Fomentar la empatía y la confianza es una acción clave en un proceso de transferencia de tierras. Aunque es una habilidad que se puede aprender, puede ser útil pensar en ella de diferentes maneras. Esta actividad es más abstracta que una hoja de trabajo o una discusión; más bien fue diseñada para visualizar las experiencias de los demás como forma de mejorar la comprensión.

Para facilitar este tipo de actividad, deberá adaptarse al momento. Es posible que quiera practicarla primero con compañeros o amigos para sentirse cómodo(a) con la fluidez de la actividad. Al igual que ocurre con muchos aspectos de la transferencia de una explotación agrícola o ganadera, de esta actividad pueden surgir distintas emociones. Intente prepararse adaptando su lista de preguntas a su audiencia (consulte los ejemplos en la página siguiente). Haga preguntas variadas que vayan de lo divertido a lo serio. Mantenga una conversación positiva, y disponga de recursos de apoyo para quien pueda necesitar más ayuda desde el punto de vista emocional.

**Adaptarse a diferentes moviidades.** Esta actividad fue diseñada para colocarse en círculo y entrar o salir de él. Para las adaptaciones de movilidad puede utilizar la adaptación virtual de levantar la mano, o puede modificar el lenguaje utilizado para incluir a las personas en silla de ruedas o que usen otro tipo de apoyo.

### Indicaciones para la actividad:

1. Coloque un objeto en el centro de un círculo. Explique que el centro representa las tierras con la que los participantes están relacionados.
2. Los participantes deberán formar un círculo amplio alrededor del centro, alejándose unos 15 pasos del centro. Para empezar, los participantes deben estar aproximadamente a la misma distancia del centro.
  - α. Si utiliza una cuerda o un cordel como conector visual, páselo y que cada persona sujete una parte. Tenga una cuerda lo suficientemente larga como para que haya algo de holgura al principio.
3. Lea las instrucciones en voz alta dos veces, indicando claramente que la segunda vez es una repetición (p. ej.: “1 paso adelante: si creció en una explotación agrícola o ganadera” y de nuevo: “1 paso adelante: si creció en una explotación agrícola o ganadera”). Asegúrese de que se le escucha alto y claro.
4. Ellos responderán a las preguntas dando un paso adelante o un paso atrás.
5. Dé tiempo a las personas para entrar o salir.
  - α. Si utiliza hilo para la conexión, permita que la gente ajuste su agarre. El grupo tendrá que trabajar para desplazar la cuerda.
6. Continúe hasta haber leído todas las indicaciones.
7. Haga preguntas adicionales si las personas están fuera del círculo o lejos unas de otras. El objetivo es que acaben relativamente cerca el uno del otro.
8. Después de la actividad, facilite una discusión en grupo.

### He aquí una lista de indicaciones sugeridas. Deberá adaptarlas en función de su audiencia.

- 1 paso adelante si creció en una explotación agrícola o ganadera.
- 2 pasos adelante si tiene un contrato de arrendamiento de al menos 3 años sobre tierras que no son de su propiedad.
- 1 paso adelante si está interesado(a) en ser propietario(a) de tierras.
- 2 pasos adelante si tiene acceso al capital.
- 2 pasos atrás si no tiene acceso al capital en este momento.
- 1 paso adelante si es un(a) agricultor(a) o ganadero(a) experimentado(a).
- 1 paso adelante si es un(a) propietario(a) que tiene la intención de transferir tierras a un(a) nuevo(a) agricultor(a) o ganadero(a).
- 1 paso adelante si es propietario(a) de tierras arrendadas a corto plazo a un(a) agricultor(a) o ganadero(a).
- 1 paso atrás si tiene un contrato de arrendamiento a corto plazo (menos de 3 años) en unas tierras que no son de su propiedad.
- 2 pasos atrás si alguna vez ha tenido que trasladar su explotación agrícola o ganadera debido a un acuerdo de tierras inseguro.
- 1 paso adelante si cuenta con una sólida red comunitaria que apoye su visión de la explotación agrícola o ganadera (como una relación con mercados o centros de distribución de alimentos y proveedores de servicios).
- 1 paso adelante si es o ha sido heredero(a) de tierras sin complicaciones legales (tales como: en proceso de legalización, dinámicas familiares desafiantes, propiedad de herederos, tierras adjudicadas, etc.)
- 1 paso atrás si es o ha sido heredero(a) de tierras con complicaciones legales (tales como: en proceso de legalización, dinámicas familiares desafiantes, propiedad de herederos, tierras adjudicadas, etc.)
- 3 pasos adelante si posee tierras.
- 1 paso atrás si es propietario(a) de tierras pero no tiene un plan de transferencia de tierras.
- 3 pasos adelante si es un(a) facilitador(a) de transferencia de tierras.
- 2 pasos adelante si procede de 5 o más generaciones de linaje agrícola/ganadero.
- 2 pasos atrás si ha sufrido discriminación en la agricultura.
- 2 pasos adelante si es agricultor(a)/ganadero(a) y tiene un negocio agrícola viable.

- 2 pasos atrás si se dedica a la agricultura o a la ganadería, pero su negocio atraviesa dificultades.
- 2 pasos atrás si una decisión tomada por un(a) propietario(a) de tierras ha afectado negativamente a su negocio agrícola o ganadero.
- 1 paso atrás si es propietario(a) de tierras que cultiva o explota, pero no tiene un plan de sucesión y desea jubilarse.
- 2 pasos adelante si se ha fijado objetivos personales claros, objetivos de negocio o un plan estratégico de transferencia.

### **Sugerencias para la reflexión en grupo:**

- Si está más cerca del centro, ¿qué siente al ver a alguien más lejos?
- Para los que están en el centro, ¿desean estar allí? ¿Quieren la responsabilidad o están dispuestos a estar más lejos?
- Si está más lejos, ¿qué siente al ver a alguien más cerca?
- Como resultado de esta actividad, ¿cómo entiende usted su relación y su responsabilidad con las demás personas y el lugar que ocupan en el círculo?
- ¿Cómo entiende usted su relación y responsabilidad con las tierras?
- ¿Existen oportunidades de establecer contactos con la gente del salón para acercar a más personas al centro?

### **Sugerencias para una pregunta de autorreflexión de los participantes:**

- Si usted realizara esta actividad con las personas de su transferencia, ¿cómo se situaría en el círculo?
- ¿Qué tipo de apoyo necesita usted para ayudar a equilibrar su relación?

### **Aprendices de Inglés (ELL)**

Para más información sobre cómo adaptar las actividades y su taller a una audiencia de ELL, consulte la página 24.



## Guía de Actividades de Asumir Roles

### Resumen de la actividad:

Las actividades de asumir roles pueden utilizarse en múltiples instancias a lo largo del plan de estudios. Este tipo de actividad puede ayudar a los asistentes a practicar cómo decir las cosas en voz alta. Los participantes pueden practicar la representación de roles para presentar sus planes, visión, valores y objetivos. Estas actividades también pueden ayudar a practicar la negociación y a abordar situaciones difíciles en la vida. También pueden utilizarse como actividad de motivación para que las personas conozcan a los demás participantes en el taller.

**Esta actividad puede utilizarse en múltiples instancias a lo largo del plan de estudios. Sugerimos:**

Módulo	Objetivo o propósito del aprendizaje	Acción del Ciclo de Aprendizaje
1	Evaluar las necesidades y los bienes de las partes implicadas.	Práctica
1	Practicar formas de establecer y reforzar las relaciones clave.	Práctica
4	Adaptar su historia a diferentes audiencias.	Práctica
5	Practicar las habilidades de comunicación para llegar a un acuerdo.	Práctica
6	Gestionar el estrés durante las negociaciones.	Práctica

### Tiempo de la actividad:

20-30 minutos

### Materiales:

- Herramientas para tomar notas en grupo
- Hojas de trabajo pertinentes

### Preparación de la actividad:

- Revise el plan de enseñanza para alinear la actividad y los objetivos del módulo.
- Revise las hojas de trabajo pertinentes. Pueden utilizarse las hojas de trabajo para esbozar las conversaciones.
- Prepare el espacio para el trabajo en pequeños grupos.

### Tenga en cuenta quiénes conforman su audiencia y cómo los puede preparar para que participen.

- ¿Las personas del salón se conocen? ¿Esto podría tener algún impacto a la hora de emparejar a las personas?
- Piense cómo agrupará a las personas o cómo les permitirá elegir por sí mismas.
- Describa la actividad ante el grupo y permita un espacio para que indiquen qué parejas les serían más significativas. ¿Cómo describirá la actividad de "Asumir Roles" para adaptarla a su audiencia?

### **Indicaciones para la actividad:**

- \* Para las actividades de asumir roles puede utilizar hojas de trabajo que le ayuden a esbozar las conversaciones que las personas desean practicar.
1. Describa las opciones y los objetivos de la actividad en función del módulo que está presentando. Si se dan opciones de escenarios para representar, los participantes pueden elegir después de que se describan las actividades de asumir roles.
  2. Divida a los participantes en parejas según el tipo de conversación que desean practicar. Si da opciones, mantenga juntos a los participantes de carácter similar y los de negociación con otros de negociación, etc.
  3. Con un(a) compañero(a), describa a quien represente el oyente en esta conversación (¿con quién tiene que hablar el(la) orador(a)?). El(la) oyente debe asumir un papel más activo en su respuesta. A partir de la descripción, el(la) oyente debe intentar responder de la forma en que cree que se desarrollaría la conversación en la vida real. Permita que se produzcan conversaciones en las que el(la) oyente responda a la conversación durante un máximo de 5 o 10 minutos (dependiendo de su audiencia).
  4. Inviertan los papeles y repitan.
  5. Deje tiempo para repetir de nuevo y/o discutir y comentar en grupo.

### **Aprendices de Inglés (ELL)**

Asumir roles puede ser especialmente útil para los Aprendices de Inglés. Cuando escribir sea un reto, las hojas de trabajo u otras actividades escritas pueden adaptarse a una actividad de asumir roles. Este tipo de actividad puede ayudar a los participantes a practicar la expresión oral en inglés, si les resulta útil. Además, puede ser una oportunidad para expresarse en su lengua materna.

Si desea más información sobre cómo adaptar las actividades y su taller a una audiencia de ELL, consulte la página 24.

## Fomente la conversación con la Guía de Actividades de Ejemplos Prácticos

### Resumen de la actividad:

Hay una amplia gama de ejemplos prácticos disponibles para ampliar su plan de estudios. Cada uno abarca diversos tipos de explotaciones, regímenes de propiedad e historias. Pueden utilizarse para facilitar la discusión, ofrecer ejemplos y proporcionar una conexión auténtica con el plan de estudios. Los resúmenes de cada uno se encuentran en las páginas a continuación.

### Tiempo de la actividad:

20-45 minutos, dependiendo de la duración del ejemplo práctico y de las discusiones posteriores.

**Esta actividad también puede asignarse como tarea para la casa si los participantes tienen acceso a Internet.**

### Materiales:

- Internet o versión descargada de los ejemplos prácticos.
- Computadora y/o altavoces.
- Considere usar una pantalla grande o una pared con proyector.

### Preparación de la actividad:

- Previsualice los ejemplos prácticos y determine qué temas y qué personas se adaptan mejor a su taller.
- En los resúmenes que figuran a continuación, se ofrecen enlaces y descargas. También puede utilizar como guía el archivo PowerPoint de ejemplos prácticos.
- Planifique cómo presentará el ejemplo práctico si lo comparte en clase.
- **Elabore temas de discusión que respalden sus objetivos de aprendizaje relacionados con el ejemplo práctico.**

### Indicaciones para la actividad:

1. Antes de presentar el ejemplo práctico a su audiencia, plantee algunas preguntas o temas potenciales a buscar en la grabación.
2. Reproduzca la grabación o la parte más relevante para su taller. Los ejemplos prácticos se dividen en preguntas temáticas.
3. Facilite una discusión sobre el contenido o formule preguntas críticas que aborden los objetivos de aprendizaje.

### Aprendices de Inglés (ELL)

- Si es posible, invite a una persona que hable el idioma de sus participantes y que pueda responder a las preguntas sobre los objetivos de aprendizaje. Grabe su conversación o invítele a participar en el taller. Considere la posibilidad de compensarle por su habilidad.

Si desea más información sobre cómo adaptar las actividades y su taller a una audiencia ELL, consulte la página 24.

## Resúmenes de Ejemplos Prácticos

Esta colección de ejemplos prácticos se creó para el Plan de Estudios de Capacitación Sobre la Transferencia de Tierras. Puede utilizarlos para ampliar el contenido durante sus programas. Para seleccionar los ejemplos prácticos que mejor se adaptan a su contenido y audiencia, consulte los perfiles que figuran a continuación. Puede elegir entre un ejemplo práctico que abarque un tema específico o un ejemplo práctico que ofrezca un examen completo del(de la) agricultor(a) y de cómo la persona aborda los diversos temas.

Aunque a lo largo de los Planes de Enseñanza se recomiendan ejemplos prácticos concretos, puede que descubra que otros se adaptan mejor a su audiencia o a los temas que usted desea destacar.

### **Henry Webb y la Granja Old Road**

[Enlace de YouTube](#)

**Nombre:** Henry Webb

**Ubicación:** Granville, Vermont

**Nombre de la granja:** Granja Old Road

**Perspectiva:** Productor a mitad de carrera. Posee y arrienda tierras.

**Tipo de negocio:** Verduras

**Temas:** Acceso a las tierras, Prácticas de cultivo



**Resumen:** Esta entrevista con Henry Webb, agricultor principiante, aborda diversos temas agrícolas, como la importancia de la experiencia previa a la hora de iniciar una nueva explotación agrícola, los problemas de acceso a la tierra, su conservación y las prácticas de cultivo ecológicamente racionales.



### **Granja Muse 3**

[Enlaces de YouTube:](#)

[Entrevista Completa](#)

- [Parte 1: Introducción](#)
- [Parte 2: ¿Cómo pudo comprar estas tierras?](#)
- [Parte 3: ¿Qué es lo que más valora de estar aquí?](#)
- [Parte 4: ¿Qué tipo de conversaciones tuvo cuando estaba buscando tierras?](#)
- [Parte 5: Como familia, ¿cómo hablaron ustedes acerca de sus finanzas?](#)

**Nombres:** Allan, Burnell y Chris Muse

**Ubicación:** Greensburg, Luisiana

**Nombre de la granja:** Granja Muse 3

**Perspectiva:**

**Tipo de negocio:** Ganadería mixta: principalmente vacuno, agrosilvicultura

**Temas:**

- Relaciones familiares
- Acceso a las tierras
- Dinámica generacional

**Resumen:**

Esta es una entrevista con Allan, Burnell y Chris Muse, de la Granja Muse 3. Su explotación agrícola suministra principalmente productos vacunos directamente al consumidor. En su conversación comparten el trayecto recorrido hasta su explotación agrícola familiar, incluyendo temas sobre el acceso a las tierras, cómo mantener conversaciones importantes con la familia y la dinámica generacional en la agricultura familiar.

## Granja Resilient Growers

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción](#)
- [Parte 2: ¿Qué es lo que más valora?](#)
- [Parte 3: ¿Cómo fijan juntos sus objetivos?](#)
- [Parte 4: Háblenos de su proceso de búsqueda de tierras](#)
- [Parte 5: ¿Dónde vivía cuando fundó su granja?](#)
- [Parte 6: ¿Cómo compartió su visión en su comunidad?](#)
- [Parte 7: ¿Qué tipo de relaciones fueron importantes para alcanzar sus objetivos?](#)

**Nombres:** Rachel y Brent

**Ubicación:** Tulsa, Oklahoma

**Nombre de la granja:** Granja Resilient Growers

**Perspectiva:** Agricultores principiantes, poseen tierras

**Tipo de negocio:** Hortalizas y algo de ganado

### Temas:

- Sistemas integrados
- Apoyo comunitario
- Fijar objetivos
- Desarrollar sistemas para la eficiencia
- Viviendas para agricultores



### Resumen:

Esta entrevista con Rachel y Brent, de la Granja Resilient Growers, nos lleva por la búsqueda de tierras y capital para poner en marcha su explotación agrícola y ganadera. En ella se tratan temas como la tramitación de solicitudes de préstamo, el difícil mercado de la vivienda y el apoyo de la comunidad.



## Debbie Potter

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción](#)
- [Parte 2: ¿Qué es lo que más valora de las tierras?](#)
- [Parte 3: ¿En qué punto del proceso de transferencia de la explotación agrícola se encuentra?](#)
- [Parte 4: ¿Quiénes forman parte de su red de apoyo?](#)
- [Parte 5: ¿Qué tipo de conversaciones ha tenido con su hija durante el proceso?](#)
- [Parte 6: ¿Cómo generó confianza?](#)

**Nombre:** Debbie Post Potter

**Ubicación:** Pittsburg, Kansas

**Nombre de la granja:** Granja Potter

**Perspectiva:** Agricultora que está por jubilarse, posee tierras, desea transferirlas

**Tipo de negocio:** Vacuno, heno

### Temas:

- Herencia de tierras
- Cooperación familiar
- Trabajar con un abogado

### Resumen:

En esta entrevista con Debbie Post Potter se tratan temas como la agricultura familiar o generacional, sus valores dentro de la agricultura y los retos de transferir una explotación agrícola. Esta entrevista se centra en los obstáculos y los plazos de la colaboración con un abogado para facilitar una transferencia dentro de la familia, así como las difíciles conversaciones que los familiares deben mantener durante una situación de transferencia.

## Rancho Schrader

### Enlaces de YouTube

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Háblenos de su operación](#)
- [Parte 2: ¿Qué es lo que más valora de estar aquí en las tierras?](#)
- [Parte 3: ¿Cómo entabló relaciones con los propietarios de tierras con quienes ha trabajado?](#)
- [Parte 4: ¿Quién ha sido un miembro importante de su equipo de transferencias?](#)

**Nombres:** Laci y Spencer Schrader

**Ubicación:** Wells, Kansas

**Nombre de la granja:** Rancho Schrader

**Perspectiva:** A mitad de carrera, alquilan tierras

**Tipo de negocio:** Ganaderos

**Temas:**

- Establecer y desarrollar relaciones
- Los valores en la agricultura
- La buena comunicación
- La transparencia

**Resumen:**

Esta entrevista con Laci y Spencer Schrader subraya la necesidad de generar confianza con diversos socios, desde los propietarios de las tierras hasta las instituciones financieras. Comparten consejos y detalles sobre cómo mantener canales adecuados de comunicación y confianza con las conexiones y socios comunitarios.



## Jeff Caskey

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción](#)
- [Parte 2: ¿Qué es lo que más valora de su trabajo?](#)
- [Parte 3: ¿Cómo encontró las tierras que está explotando?](#)
- [Parte 4: ¿Cómo pensó en la definición de los objetivos?](#)
- [Parte 5: ¿Quiénes ha formado parte de su equipo y cómo ha mantenido esas relaciones?](#)
- [Parte 6: ¿Cómo se ha ganado la confianza de los propietarios de tierras a los que arrienda?](#)

**Nombre:** Jeff Caskey

**Ubicación:** Tishomingo, Oklahoma

**Nombre de la granja:** Rancho Caskey

**Perspectiva:** A mitad de carrera, posee y arrienda tierras

**Tipo de negocio:** Vacuno, Heno

**Temas:**

- Relaciones con los propietarios de las tierras
- Negociación
- Programas gubernamentales

**Resumen:**

Esta entrevista con Jeff Caskey se centra en los aspectos de la negociación, la administración de tierras y el establecimiento de objetivos que intervienen en la gestión de las relaciones y la comunicación durante el arrendamiento de las tierras. Jeff administra varias propiedades y, en última instancia, le gustaría ofrecer oportunidades a otros agricultores que deseen arrendar tierras.

## Nelson Hawkins y la granja Urbana We Grow

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción a la Granja Urbana We Grow](#)
- [Parte 2: ¿Cómo creó su negocio?](#)

**Nombre:** Nelson Hawkins

**Ubicación:** Sacramento, California

**Nombre de la granja:** Granja Urbana We Grow

**Perspectiva:** Agricultor principiante, arrienda tierras

**Tipo de negocio:** Pequeña escala, urbano, frutas y hortalizas

### **Temas:**

- Participación comunitaria
- Sostenibilidad: Económica y medioambiental
- Planificación empresarial
- Planificación y asistencia financiera

### **Resumen:**

Esta entrevista con Nelson Hawkins analiza los retos y la logística de administrar una granja urbana a pequeña escala integrada en la comunidad. Los temas incluyen la visión y los valores, el apoyo de la comunidad, la estructura empresarial y la creación de confianza en la comunidad.



## Sarah Morton y la granja Cattle Run

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción, Cuéntenos un poco sobre la historia de la explotación agrícola y cómo llegó hasta allí](#)
- [Parte 2: ¿Cuál era la estructura de negocio o jurídica de su explotación agrícola?](#)
- [Parte 3: ¿Cómo se comunica su familia para llegar a un consenso?](#)
- [Parte 4: ¿Cómo se prepararon para la transición agrícola?](#)
- [Parte 5: ¿Qué recursos de redes les han sido útiles?](#)
- [Parte 6: ¿Cómo han conseguido satisfacer las necesidades de todas las partes implicadas?](#)
- [Parte 7: ¿Qué le diría a alguien en una situación similar?](#)

**Nombre:** Sarah Morton

**Ubicación:** Ruckersville, Virginia

**Nombre de la granja:** Granja Cattle Run

**Perspectiva de la granja:** A mitad de carrera

**Tipo de negocio:** Diversificación: carne vacuna, verduras, aves de corral, bayas, agroturismo/educación

### **Temas:**

- Conversaciones difíciles
- Planificar la transferencia con antelación
- Planificación financiera con la familia

### **Resumen:**

Esta entrevista con Sarah Morton, de la Granja Cattle Run, detalla sus experiencias trabajando junto a sus hermanos para transferir la granja familiar de su padre, cooperando para desarrollar un negocio agrícola viable. Sarah detalla cómo planificaron con antelación desde el punto de vista empresarial y financiero para garantizar una transición fluida.

## Rancho Three Calhoun Sisters

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción](#)
- [Parte 2: ¿Pueden hablarnos de la historia de sus propiedades?](#)
- [Parte 3: ¿Pueden contarnos cómo son su administración y su negocio?](#)
- [Parte 4: ¿Qué es lo que más valoran de este estilo de vida?](#)
- [Parte 5: ¿Pueden decirnos en qué punto se encuentra la planificación de su sucesión?](#)
- [Parte 6: ¿Cómo desarrollaron los objetivos y los comunicaron?](#)
- [Parte 7: ¿Qué necesidades se plantean para el futuro?](#)
- [Parte 8: ¿Pueden hablarnos de alguna herramienta de negocios/jurídica que hayan utilizado durante su transferencia?](#)
- [Parte 9: ¿Cómo abordaron el tema del dinero en la familia?](#)
- [Parte 10: ¿Qué estrategias utilizaron para lograr una buena comunicación?](#)
- [Parte 11: ¿Tienen algún consejo para prepararse para las conversaciones difíciles?](#)
- [Parte 12: ¿Tienen algún consejo para quienes se encuentren en una situación similar?](#)



**Nombres:** Susie Calhoun y Nancy Calhoun Mueller

**Ubicación:** Livermore, California

**Nombre de la granja:** Rancho Three Calhoun Sisters

**Perspectiva:** Carrera avanzada, transferencia entre generaciones

**Tipo de negocio:** Ganadería

### **Temas:**

- Mediación agrícola
- Habilidades de comunicación en una transferencia
- Planificación de la conservación

### **Resumen:**

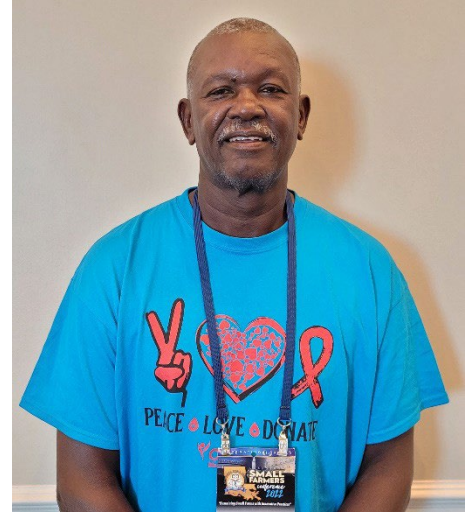
Esta doble entrevista con las hermanas Susie y Nancy Calhoun examina las similitudes y diferencias a la hora de facilitar la transferencia y conservación de explotaciones entre dos propiedades distintas. Hablan de facilitar una comunicación y mediación adecuadas con la familia, organizarse durante el proceso e investigar con antelación para estar preparados.



## Larry Freeman

### Enlaces de YouTube:

- [Entrevista Completa](#)
- [Parte 1: Introducción](#)
- [Parte 2: ¿Está su explotación en régimen de propiedad de los herederos? ¿Qué retos presenta esto?](#)
- [Parte 3: ¿Cómo gestiona las relaciones con su familia, quienes poseen parte de las tierras?](#)
- [Parte 4: ¿En qué punto se encuentra el proceso de transferencia de su explotación agrícola?](#)
- [Parte 5: ¿Qué es lo que más valora de sus tierras?](#)
- [Parte 6: ¿Cuál es su visión a largo plazo de las tierras?](#)



**Nombre:** Larry Freeman

**Ubicación:** Amite, Luisiana

**Nombre de la granja:**

**Perspectiva:** Agricultor con experiencia en la propiedad de los herederos

**Tipo de negocio:** Ganado

**Temas:**

- Legado familiar
- Propiedad de los herederos
- Relaciones familiares
- Visión a largo plazo

**Resumen:** Larry Freeman opera una explotación vacuna heredada de su familia. La propiedad se encuentra en estado de propiedad de los herederos, lo que presenta retos legales adicionales para la propiedad. Habla de mantener buenas relaciones con los miembros de la familia para garantizar una explotación sin problemas y de la estrategia para transferir la explotación agrícola.