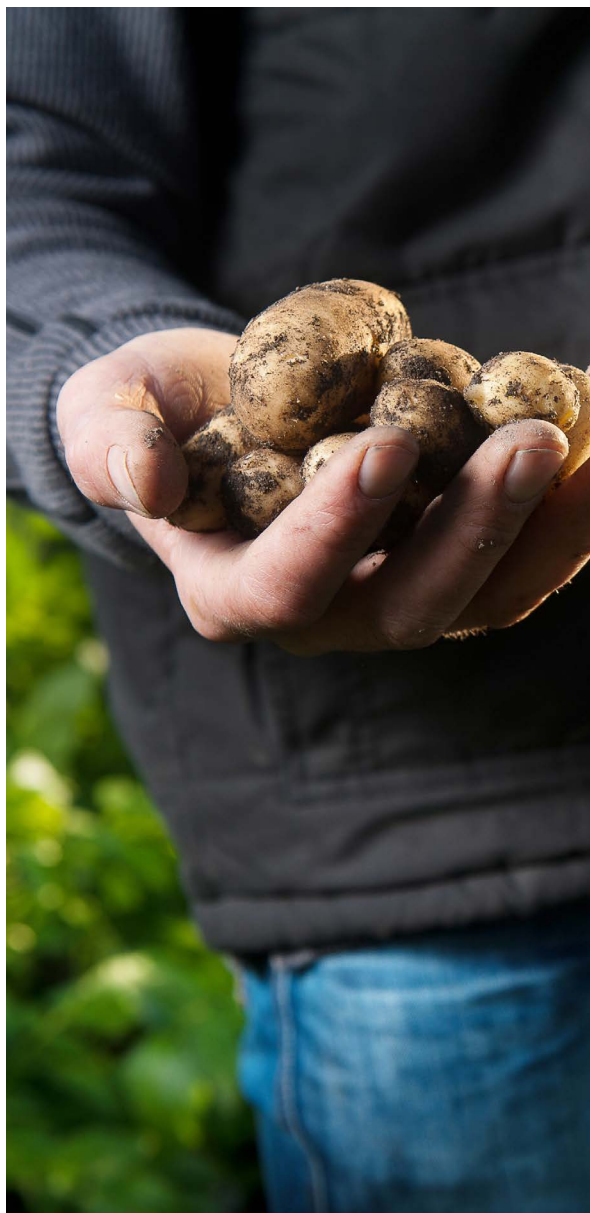




FarmDemo

GUÍA PARA EL DISEÑO DE DEMOSTRACIONES EN EXPLOTACIÓN





Introducción

Las demostraciones en explotación se llevan a cabo, al menos, desde hace dos siglos. Originalmente se organizaban para trasladar la innovación a agricultores y ganaderos, pero ahora también para compartir experiencias entre iguales en el marco de la explotación y para apoyar la generación de conocimiento entre agricultores o ganaderos y otros agentes. Como parte de sus estrategias de desarrollo empresarial (p. ej. circuito corto de comercialización de alimentos, agricultura apoyada por la comunidad), los propios agricultores y ganaderos (en adelante “los productores”) van abriendo gradualmente sus explotaciones para conectar con sus iguales y con el gran público. Las actividades de demostración pueden ir desde un “día puntual sobre el terreno”, pasando por “explotaciones de seguimiento” plurianual en los que productores agrarios, consultores y representantes de la industria se reúnen periódicamente para evaluar in situ las oportunidades agrarias, hasta “explotaciones de investigación” en las que investigadores prueban y demuestran tecnologías y enfoques innovadores. Por tanto, las demostraciones en explotaciones surgen en base a diversos enfoques, se plantean con distintos objetivos en mente y se inician y organizan por parte de un amplio abanico de agentes. Debido a esta diversidad, no existe un

único enfoque adecuado para organizar una demostración en explotación. Esta guía ofrece un resumen de los elementos más importantes a tener en cuenta al preparar, llevar a cabo y evaluar demostraciones en explotación. Propone 6 simples pasos a seguir al diseñar una demostración en explotación, desde la definición simple de los objetivos hasta una buena evaluación y seguimiento. En sus páginas, esta guía te ofrece consejos y trucos concretos y aporta herramientas específicas de ayuda para diseñar tu evento.



Encontrarás una versión en línea en:

<https://farmdemo.eu>

Esta guía es el resultado de la intensa colaboración entre tres proyectos de FarmDemo (demostración en explotación) que han recibido la financiación del Programa de Investigación e Innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea en el marco de los acuerdos de subvención N°727388 (PLAID), N°728061 (Agridemo-F2F) y N°772705 (NEFERTITI).

6 PASOS PARA DISEÑAR TU DEMOSTRACIÓN EN EXPLOTACIÓN

1

Objetivos y grupos a quien se dirige la demostración



- Define unos objetivos claros
- Busca un público para tu explotación acorde a tus objetivos
- Invita a otros agentes para aumentar el impacto

-7-

2

Ubicación de la demostración



- Elige una explotación de acogida acorde a tus objetivos
- Selecciona un productor agrario de acogida con credibilidad e innovador
- Garantiza el acceso mediante una ubicación e instalaciones buenas

-11-

3

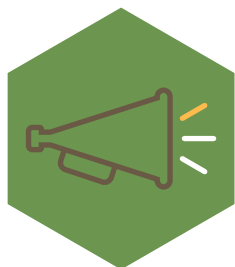
Preparativos para la demostración



- Configura un equipo organizador equilibrado acorde a tus objetivos
- Deja tiempo para establecer relaciones y hacer contactos
- Ten en cuenta ventajas y desventajas para elegir el periodo adecuado
- Compensa a los productores de acogida

-13-

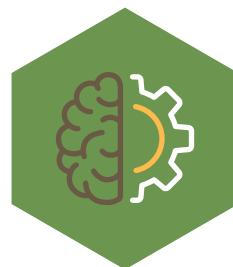
4 Difusión



- Redacta mensajes clave acordes a tus objetivos
- Adapta tu lenguaje a tu público objetivo
- Opta por una invitación sencilla y atractiva
- Emplea diversos canales de comunicación

- 17 -

5 Métodos de aprendizaje y facilitación



- Relaciona contenidos de aprendizaje con la práctica agraria
- Involucra a los participantes en el intercambio activo de conocimientos
- Emplea métodos diversos de aprendizaje
- Divide los grupos que sean muy numerosos

- 20 -

6 Evaluación y seguimiento



- Evalúa si se han cumplido tus objetivos
- Utiliza e implanta los resultados de la evaluación
- Organiza actividades de seguimiento para participantes y no participantes

- 25 -



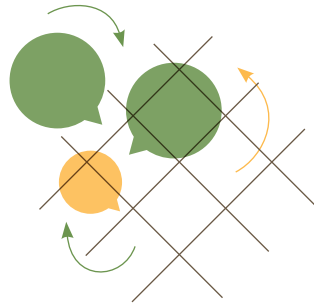
1

Objetivos y grupos a quien se dirige la demostración

“¿Qué quieres conseguir con la demostración?”

En cualquier tipo de demostración es importante establecer explícitamente y por adelantado unos objetivos claros y unos mensajes clave. Estos determinarán el resto de decisiones a tomar en la preparación y ejecución de la demostración: organización, agentes a involucrar, evaluación de la efectividad...

Comienza por abordar el “por qué” (por qué hacemos esta demostración) y el “qué” (qué queremos mostrar). A partir de ese objetivo de la demostración surgirá el “quién” (el público objetivo de la demostración) y el “cómo” (la organización de la demostración y los métodos de aprendizaje).



Las demostraciones pueden ser un espacio de encuentro para los participantes

CONSEJO



Considera los avances y desafíos agrarios regionales para atraer a productores agrarios y ampliar tu impacto.

¿POR QUÉ QUIERES ORGANIZAR UN EVENTO DE DEMOSTRACIÓN?

Concreta la motivación o necesidad de realizar la demostración.

Algunos posibles objetivos pueden ser:

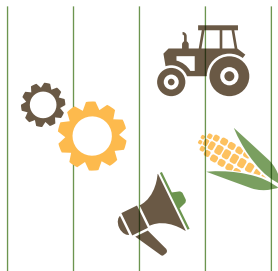
- **Cogeneración de conocimientos.** Tu objetivo puede ser generar (nuevos) conocimientos aprovechando el acervo de conocimientos de los participantes que asistan a la demostración.
- **Adopción de una innovación.** Las demostraciones favorecen la transferencia de nuevas oportunidades, de novedades o de experiencias prácticas que puede emplearse directamente en las explotaciones. Estas innovaciones pueden surgir de la investigación, de un negocio (en relación con una venta de productos) o de productores agrarios pioneros, y aportan confianza a otros productores para tomar, en sus propias explotaciones, decisiones fundamentadas en la utilidad de las prácticas o las innovaciones mostradas.
- **Resolución de problemas.** Una demostración es una plataforma útil para conectar con las necesidades de los productores agrarios locales. Se pueden mostrar soluciones a problemas de los productores relacionados, por ejemplo, con la reducción de la mano de obra o con cómo tener éxito con ciertos cultivos en un clima cambiante, o se pueden validar investigaciones realizadas e innovaciones en condiciones locales y adecuarlas a las necesidades de los productores agrarios.
- **Formación.** Las demostraciones sirven como plataforma para potenciar habilidades y capacidades y, por tanto, permiten la implantación concreta de prácticas innovadoras en la explotación.
- **Concienciación.** Las demostraciones pueden concienciar sobre cuestiones como las demandas sociales. Además, aunque las materias de sostenibilidad no se suelen abordar explícitamente, a menudo forman parte de una demostración para concienciar a los participantes.
- **Red de contactos.** Las demostraciones pueden actuar como punto de encuentro de los participantes. Los eventos periódicos (p. ej. anuales) se pueden utilizar como evento de trabajo para reunir a todas las personas que participan en el programa, la comunidad o el proyecto. Pueden contribuir a fortalecer y desarrollar colaboraciones y pueden potenciar alianzas para solucionar problemas de forma cooperativa, a nivel nacional e internacional. Además, el aspecto social del *networking*, de conocer a otros productores agrarios, resulta muy atractivo para algunos participantes.
- **Implantación de investigaciones.** Las demostraciones en explotaciones pueden actuar como plataforma para transmitir el conocimiento resultante de investigaciones aplicadas a la práctica agraria. Las innovaciones y prácticas pueden ponerse a prueba, compararse o validarse en condiciones agrarias “reales”.
- **Implantación de políticas.** Las demostraciones son una oportunidad para informar a los productores agrarios sobre nueva legislación y reglamentos y para aportar prácticas y ejemplos concretos de cómo pueden aplicarlos en sus explotaciones.

¿QUÉ QUIERES MOSTRAR?

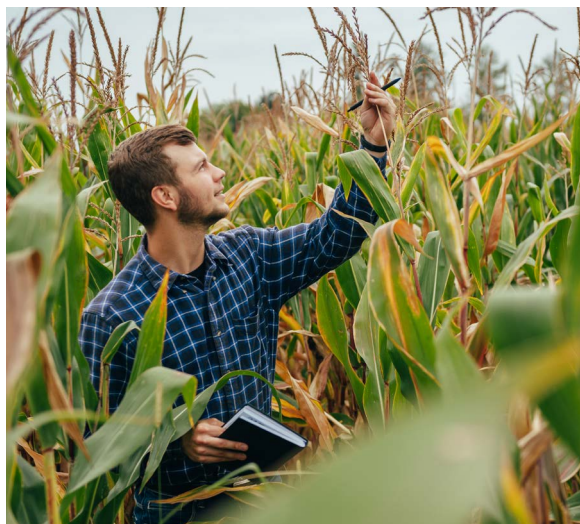
Los temas de las demostraciones pueden ser muy variados, como por ejemplo la exhibición de un producto, una maquinaria, un proceso, la gestión o el marketing.

Las características de los temas a mostrar influyen en la organización de la demostración y en qué grupos objetivo se pueden llegar a convocar. ¿Es una innovación totalmente desconocida en la comunidad agraria sin ejemplos de implantación en la vida real? ¿Ya está implantada por una minoría de productores? ¿O es una práctica extendida que podría optimizarse y refinarse por los agricultores?

A menudo, la fortaleza de una demostración reside en su simplicidad. Por lo tanto, es recomendable limitar el número de temas abordados en un evento. Si quieres abordar varios temas, deberías considerar organizar diversos eventos o garantizar una planificación con suficiente tiempo para cada tema.



Los temas se pueden elegir de forma jerárquica por los organizadores, por representantes de los productores, o por el proyecto de la demostración, pero también desde la base, con la implicación de los productores agrarios, o de participantes en demostraciones anteriores en el caso de que se trate de una demostración que se repite periódicamente. En cualquier caso, es conveniente un análisis o debate minucioso previo para seleccionar un tema interesante, inspirador y pertinente.



Series de eventos o demostración puntual

Una elección importante a la hora de decidir sobre la organización de una demostración es si será una demostración puntual, una serie de demostraciones sobre la misma materia o un evento que se repita periódicamente con unos mismos organizadores.

A veces se considera que las series de eventos son más efectivas porque:

- Se consigue que los participantes se conozcan y confíen entre sí (serán menos reticentes a compartir información)
- Los procesos se pueden abordar paso a paso (mayor efecto en los asistentes)
- Permite demostrar la evolución en el tiempo, la estacionalidad...
- Se puede alcanzar a más productores agrarios y a distintos tipos de interesados
- Las demostraciones pueden aprovechar la buena reputación de demostraciones anteriores
- La organización y planteamiento se pueden ir mejorando/enriqueciendo

¿QUIÉN ES TU GRUPO OBJETIVO?

La selección de uno o varios grupos de interés depende de lo que quieras conseguir con la demostración. Por ejemplo, si se pretende un intercambio intenso o la cogeneración de conocimientos sobre una materia muy específica, puedes elegir como asistentes a un pequeño grupo de productores agrarios que hablen “en su mismo lenguaje” para garantizar interacciones profundas y de calidad. Al identificar grupos específicos, se determinarán los canales de información a seguir para alcanzarlos.

El grupo objetivo se puede concretar en función de:

- Sectores específicos (p. ej. productores de leche o de remolacha azucarera)
- Una región concreta (p. ej. una provincia concreta, a nivel nacional o internacional)
- Su experiencia en una técnica concreta, como por ejemplo principiantes o expertos. Dependiendo del objetivo, se puede optar solo por productores con experiencia (p. ej. para mejorar una práctica o una innovación) o por la combinación de ambos (si se pretende el intercambio). Los productores “expertos” pueden ayudar a iniciar un debate durante la demostración y animar a otros a plantear preguntas.
- “Tipos” específicos de productores (p. ej. productores “innovadores” en materias que requieran desarrollo, productores “medios” en materias de demostración habituales, productores jóvenes o recién llegados)
- El género, lo que implica garantizar que todo agente representativo de una explotación participe y se sienta bienvenido.

A menudo, aunque depende de qué se quiera conseguir, beneficia a largo plazo invitar a otros agentes a contribuir al impacto de la demostración:

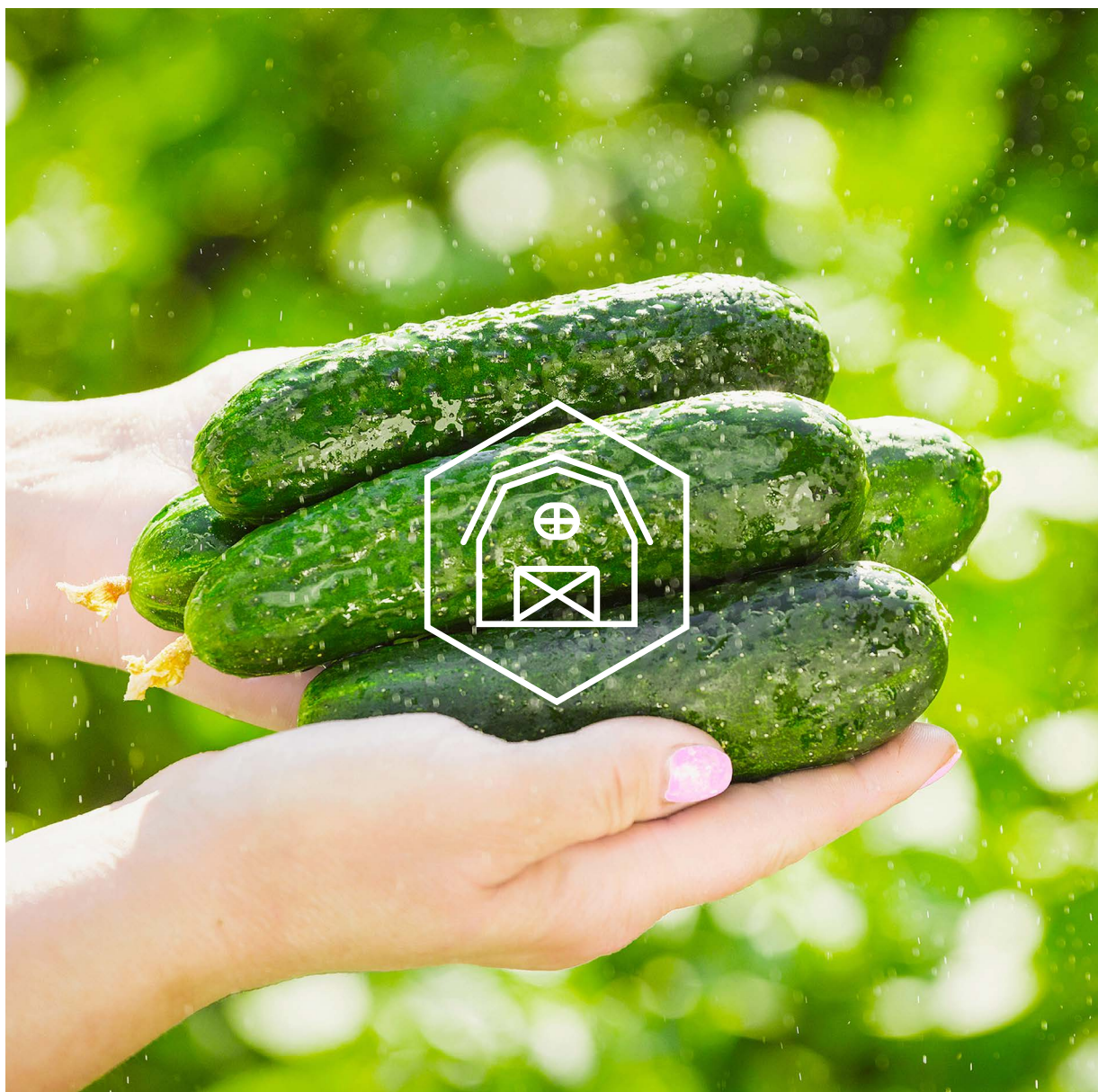
- Los asesores agrarios pueden multiplicar el mensaje clave de la demostración. Pueden divulgar y ampliar el contenido de la demostración a productores que no han participado y pueden conectar a productores que aplican la práctica o innovación con otros interesados.
- La prensa agraria, que pueda divulgar la materia mostrada entre un mayor público.
- Los agentes de la cadena agroalimentaria (p. ej. proveedores, transformadores, consumidores...) son socios importantes de cara a soluciones cooperativas y su presencia puede fortalecer los vínculos entre productores y mercados. Pueden aportar información y experiencia de otras áreas.
- Los responsables políticos pueden, por una parte, advertir sobre obstáculos o incentivos reglamentarios y podrían afianzar e intensificar el contenido de la demostración; también pueden conocer de primera mano los problemas prácticos u obstáculos que encuentran los productores y así mejorar las políticas normativas. Pero, por otra parte, los productores suelen ser reticentes a participar y compartir experiencias en foros en los que las autoridades están presentes.
- Los estudiantes y profesores agropecuarios pueden aportar innovaciones procedentes de investigaciones, pueden consultar a los productores sobre su estilo de producción y, a la vez, aprender prácticas de producción agrarias. Pueden ayudar en la monitorización y evaluación, aprender de la coorganización, y son una espléndida ayuda.



CONSEJO

La presencia de productores hombres y mujeres en la organización anima a la participación de participantes de ambos sexos.





2

Ubicación de la demostración

Las demostraciones pueden tener lugar en distintos tipos de ubicaciones, desde explotaciones privadas de productores hasta campos de cultivo de titularidad pública arrendados por universidades, centros de investigación o centros de extensión agraria. Existe una serie de criterios para elegir un buen espacio de acogida para la demostración.

? *“¿Los productores pueden identificarse con la explotación?”*

Una demostración podría tener mayor impacto si opera en las mismas condiciones “reales” que una explotación media. Por otro lado, por ejemplo, aquellos productores que son ya iniciados pueden demostrar técnicas innovadoras y más experimentales.

? *“¿El productor de acogida es un “buen productor”, se le considera con credibilidad y “razonable”, así como innovador y productivo?”*

La percepción pública del anfitrión también juega un papel en el atractivo del evento para potenciales participantes. Una opción “segura” puede ser elegir a alguien que ya conoces o una explotación elegida por organizaciones durante varios años, en los que se hayan realizado pruebas, ya que las demostraciones suelen requerir mucho esfuerzo de los anfitriones para preparar su explotación para los visitantes. Por otra parte, hay que evitar recurrir siempre a “los habituales”.

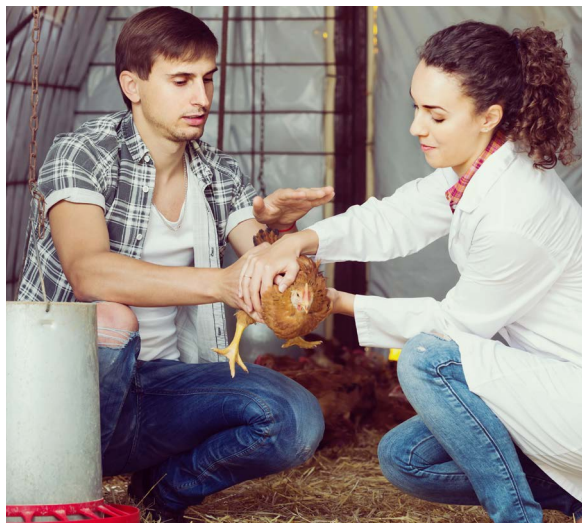
? *“¿La explotación de acogida es adecuada para la demostración organizada, teniendo en cuenta el tema, la ubicación y las actividades planeadas?”*

Deberás comprobar que las actividades, las prácticas y las instalaciones de los productores de acogida encajan con el propósito de la demostración y el número de participantes esperado. El tiempo de viaje hasta ella puede ser un criterio importante, aunque los participantes están dispuestos a viajar lejos si las demostraciones tratan técnicas innovadoras no habituales en su región.



La elección de la ubicación de acogida influye en la accesibilidad de la demostración:

- Factor geográfico (ubicación, tiempo de viaje, buen y fácil acceso para el público asistente)
- Factor social (instalaciones, confort y seguridad para los visitantes)



CONSEJOS

Consulta el inventario Europeo de explotaciones de demostración en el hub de Farm-Demo: <https://farmdemo.eu>

La colaboración entre empresas comerciales y explotaciones puede ser beneficiosa: permite a los participantes ver las más recientes innovaciones en una explotación operativa real.

Una explotación “atípica” puede aportar inspiración y potenciar la reflexión sobre las prácticas actuales.

Para llegar a mayor número de participantes, puedes organizar la misma demostración en diferentes ubicaciones de tu región/país y en distintos tipos de explotaciones.

Mejora la accesibilidad a las explotaciones más alejadas organizando un transporte en grupo.

Aporta medios de transporte para visitar diversas ubicaciones.



3

Preparativos para la demostración

EQUIPO ORGANIZADOR



“¿Qué clase de colaboradores (productores, organizaciones de productores, asesores, empresas del sector) participarán en la organización de la demostración para que se consigan los objetivos de la misma?”

Una colaboración entre agentes diversos puede suponer un reto debido a sus distintas experiencias y habilidades profesionales, base de conocimientos, prioridades, rutinas de trabajo y motivación. Para que la colaboración tenga éxito, es importante acordar los objetivos y el contenido y dividir el trabajo.

ELAKIS regional (ver cuadro) puede definir el contexto en el que se organiza una demostración. Con una buena colaboración y redes previas de agentes AKIS regionales, podría ser más fácil organizar o crear una estrategia para una demostración, ajustar el tema a una región concreta y beneficiarse del capital social y las redes disponibles para encontrar perfiles y competencias adecuados para organizarla. El éxito de una demostración suele ir en consonancia con cómo percibe la comunidad local al equipo organizador. Por tanto, los equipos organizadores se pueden beneficiar al colaborar con organizaciones locales respetadas en estrecho contacto con los productores.

Un Sistema de Conocimiento e Innovación Agrícola (AKIS) regional engloba todo el sistema agrario de intercambio de conocimiento de una región y se define por cómo las personas y las organizaciones, como servicios de asesoría, investigadores, responsables de políticas y organizaciones de productores, interactúan y trabajan juntos.

La colaboración con socios comerciales puede dar lugar a demostraciones muy efectivas en términos de aportación de conocimiento e información. Sin embargo, es necesario tener un acuerdo adecuado, previo a la demostración, con las empresas comerciales para evitar que los productores vean el evento como una estrategia de ventas.

Para evitarlo, se puede invitar a más de una empresa comercial o a partes neutrales, como servicios de asesoramiento no comerciales o investigadores, junto a la empresa comercial.



Papeles en el equipo organizador

La preparación y la estructura de la demostración se sostendrán en una definición clara de papeles y con un personal suficiente (en experiencia y número). Durante una demostración se deben atribuir cuatro papeles importantes:

- productor o productora de acogida
- demostrador o demostradora
- jefe o jefa de logística/coordinador o coordinadora
- facilitador o facilitadora

CONSEJOS

Haz partícipe a la familia productora de acogida en una fase temprana de la organización de la demostración.

Invita a diversas organizaciones que compartan tus objetivos para llegar a tu grupo o grupos objetivo.

Implica de forma razonable a las autoridades reguladoras: las adecuadas (p. ej. para aclarar información o para demostrar el cumplimiento de normativa) pueden atraer a productores, las poco adecuadas los ahuyentarán.

En muchos casos sirve de ayuda un facilitador. El facilitador puede moderar un debate y actuar como tercero neutral.



UN PROGRAMA EQUILIBRADO

El tiempo disponible para la demostración determinará las decisiones sobre contenido y métodos de aprendizaje a emplear. El tiempo disponible puede variar de una hora a medio día, un día entero o incluso varios días. Recuerda dedicar tiempo suficiente para el debate y las preguntas, pero también para hacer contactos y para la interacción social.

Un buen programa de demostración debe ofrecer variedad. Al menos ha de contener:

- La bienvenida o introducción, preferentemente con el productor de acogida
- La propia demostración de la innovación (en combinación o no con una presentación)
- Un debate preparado o un tiempo de preguntas interactivo
- Una evaluación de la demostración por parte de los participantes
- Un cierre oficial del evento con conclusiones claras y mensajes finales
- Tiempo para la conversación y el debate informal y para hacer contactos (¡ofrece bebida y comida! – consulta también los métodos de aprendizaje y facilitación de demostraciones)
- Opiniones sobre el evento

CONSEJOS

Se agradece mucho la bienvenida por parte del productor de acogida

Ofrece un recorrido por la explotación

ELIGE EL MOMENTO ADECUADO

El momento de la demostración es un factor clave para garantizar una buena asistencia a la misma. Aunque no siempre se puede planear con precisión (p. ej. cuando de repente llega la primera semana cálida de la temporada), puedes estimar cuándo los productores tienen menos trabajo en sus explotaciones. Ten en cuenta el momento del día (p. ej. las horas de ordeño) y/o la semana (p. ej. el calendario escolar).

A menudo elegir un momento concreto tiene ventajas e inconvenientes en muchos aspectos. Por ejemplo, un periodo en el que hay mucho que ver en el campo también suele ser un periodo en el que hay mucho trabajo en las explotaciones.

CONSEJOS

Establece una fecha fija para las demostraciones que se repitan (p. ej. el último fin de semana de septiembre, o cada 6 meses para mostrar cambios estacionales)

Ten en cuenta otros eventos

INSTALACIONES Y MATERIAL

El sentirse bienvenido y bien tratado aumenta la efectividad de la demostración. Asegúrate de que las instalaciones son adecuadas, de que hay un buen acceso, aseos, aparcamiento, un entorno limpio y preparado, etc.



LISTA:

- ✓ Equipo de video y audio nítido
- ✓ Medidas de (bio) seguridad
- ✓ Aseos
- ✓ Para una mejor accesibilidad, ofrece acceso con silla de ruedas donde sea posible
- ✓ Coloca señales y carteles y ofrece un aparcamiento
- ✓ Ofrece zonas de sombra o refugio con previsión a las condiciones meteorológicas
- ✓ Si procede, coloca logos y anuncios de los patrocinadores
- ✓ ¡Piensa en la comida y la bebida!



PRESUPUESTO

- ? *“¿Quién financiará la demostración?”*
- ? *“¿Los asistentes tendrán que abonar una cuota de participación?”*
- ? *“¿El presupuesto influirá en los preparativos y en el número de participantes?”*

El presupuesto habrá de cubrir todos los costes, como consumos, gastos de transporte, gastos de organización y publicidad. Además, asegúrate de compensar al productor por cualquier reducción de rendimiento y por el tiempo aportado (también el tiempo de preparación).

El presupuesto disponible depende de la financiación de la que dispone el equipo organizador, puede tener un gran impacto en los preparativos y la envergadura de la demostración y podría definir ciertas decisiones, como, por ejemplo, las relacionadas con el tamaño del grupo objetivo, si los participantes han de pagar una cuota de inscripción o los demostradores a los que se invita. En cualquier caso, unos recursos limitados no deberían necesariamente tener impacto en la efectividad de la demostración. Unos métodos poco costosos pueden ser tan efectivos como unos más caros, aunque habrá que estudiarlos mejor durante la fase de planificación de la demostración.

En grandes eventos, se puede obtener ayuda adicional (p. ej. en forma de recursos humanos o materiales) de los patrocinadores, y posiblemente de organizaciones aliadas.

INSCRIPCIÓN

La inscripción permite contactar fácilmente con los participantes después de la demostración para un seguimiento y evaluación y posibilita una buena organización para el número estimado de participantes. La inscripción en el evento debe ser fácil y ágil.

CONSEJOS

Identifica a los participantes antes del evento: para conocer a tu público y para enviarles material interesante antes del evento.

Ofrece una lista de contacto de los participantes.





4

Difusión

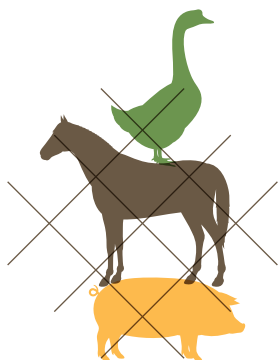
UNA INVITACIÓN CLARA ADAPTADA A LOS GRUPOS OBJETIVO.

“¿Quién se enterará de que se va a celebrar la demostración?”

Una convocatoria efectiva influye en el número de asistentes a la demostración.

CONSEJO

Si procede, invita a que participe tu familia.



Es fundamental adaptar la invitación al grupo objetivo. Asegúrate de adaptar el lenguaje (la jerga) al público objetivo.

Al diseñar una invitación, hay varias cuestiones a tener en cuenta (consulta <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>)

¿Quién es tu público objetivo?

- Cada público objetivo tiene una serie de expectativas y problemas únicos. Si es posible, céntrate por separado en cada público objetivo.
- Concreta tu grupo objetivo en la invitación (p. ej. solo productores ecológicos, o tanto ecológicos como no ecológicos). Esto puede garantizar que atraigas a productores con unos intereses específicos.

¿Cuál es tu principal mensaje?

¿Cuál es tu propuesta de actuación?

- Traslada claramente que es una invitación para participar en una demostración.
- Elige un nombre para el evento que sea bueno y además refleje el mensaje clave.

¿A qué problema se enfrenta tu público objetivo y cómo vas a resolverlo?

- Explica con claridad los objetivos de la demostración, puesto que eso contribuye a la efectividad de la misma.
- Si cuentas con demostradores reconocidos, facilitadores o productores de acogida expertos, menciónalos claramente en tu invitación, ya que podrían atraer a productores.

¿Qué ventaja obtendrá tu público objetivo?

- Concreta el valor añadido para los participantes de la demostración.

CONSEJOS

Nombra a todas las organizaciones en la invitación

Menciona la cuota de inscripción, si la hay.

Haz una invitación visualmente atractiva y equilibrada en información. Puedes usar programas como www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker y <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Si es una serie de eventos, aumenta su visibilidad con una plantilla fija. Mantén también el estilo de marca en el nombre del evento. Ayuda a que se reconozcan las demostraciones y si se consigue una buena reputación, tendrán más éxito en la atracción de participantes.

Haz una invitación clara y atractiva. No la sobrecargues ni uses demasiadas tipografías. Una foto amable del productor o de la explotación puede funcionar.



EMPLEA CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADOS

Para atraer a participantes, se pueden usar diversos canales de comunicación. Una invitación se puede difundir en folletos, cartas, correo electrónico, cartelería, artículos de prensa, páginas web, redes sociales, por el “boca a oreja” o en publicidad de radio y televisión. Para difundir la invitación se pueden aprovechar las reuniones, los contactos personales, los contactos laborales propios o listas de distribución, contactos de otras organizaciones (p. ej. sindicatos agrarios o redes de asesoría), anuncios en colegios...

CONSEJOS

Envía invitaciones personales.

Combina canales de comunicación diferentes en cada momento.

Piensa en quién difundirá la invitación

¡Aumenta el esfuerzo con los productores difíciles de movilizar!

INTERACCIÓN CON LOS PARTICIPANTES ANTES DE LA DEMOSTRACIÓN

Se puede organizar algún tipo de interacción previa con los participantes:

- Más información sobre la explotación de acogida, contenido de la demostración, ensayos...
- Pide a los participantes que rellenen el formulario de inscripción on line (p. ej. intereses específicos).
- Pide a los participantes que preparen algunas preguntas reflexivas.

Ofrece incentivos a los productores para que acudan:

- Muestras para probar
- Análisis de suelo gratuitos
- Un campeonato nacional en alguna disciplina agraria
- Comida y bebida
- Un espectáculo
- Una fiesta
- La posibilidad de ganar premios



5

Métodos de aprendizaje y facilitación

Para transmitir e intercambiar conocimientos y para desarrollar habilidades se pueden emplear diversos métodos de aprendizaje. Es importante ser consciente de que no existe un único método correcto, sino que el método elegido dependerá de varios factores, como el tamaño del grupo y su composición. La demostración además debería contener una combinación de actividades bien planteadas y equilibradas que creen unas buenas condiciones de aprendizaje.



TAMAÑO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO

Determinar el tamaño del grupo depende de los objetivos de la demostración e influye de forma vital en el formato de tu evento.

- Grupos pequeños (8-15 participantes):
 - Más efectivos para intercambiar conocimientos, reflexionar y aprender entre iguales en profundidad
 - Más fáciles de manejar
 - Los grupos pequeños y cerrados que se reúnen habitualmente consiguen generar confianza y permiten debates efectivos.
- Grupos grandes:
 - Cuando el objetivo es concienciar y transmitir ampliamente un conocimiento
 - Ayuda a atraer a patrocinadores y a empresas proveedoras de explotaciones agrarias
 - Hace falta un buen equipo de video y audio

Los grupos homogéneos tienden a estar más dispuestos a compartir y confiar en otros participantes, mientras que los grupos compuestos por distintos agentes pueden ser propicios para generar debate y hacer contactos, porque analizan juntos el mismo problema desde diferentes perspectivas. Este también es un factor importante al pensar en la convocatoria.

Además, el grado de familiaridad entre los participantes puede influir fuertemente en la dinámica de grupo y puede suponer que unos métodos de aprendizaje sean más apropiados que otros. En los grupos de desconocidos necesitarás más métodos organizados de facilitación para que surjan los contactos, compartan información y debatan. Un facilitador simpático y con habilidades puede crear una atmósfera amable en la que los productores hablen abiertamente y se genere un buen debate.

CONSEJO

Divide los grupos grandes en varios grupos más pequeños para favorecer la participación activa y el debate comprometido.



Este video sobre ganadería de bajo estrés ilustra cómo el ganadero de acogida emplea las condiciones reales de la explotación para explicar la técnica en vez de recurrir a una presentación ppt. www.youtube.com/watch?v=vAcn7W-lOcE&feature=youtu.be

ELECCIÓN DE MÉTODOS DE APRENDIZAJE ADECUADOS

Hay 3 principios básicos:

- 1 | Relaciona los contenidos de aprendizaje con la práctica agraria
- 2 | Involucra a los participantes en el intercambio activo de conocimientos
- 3 | Emplea diferentes métodos de aprendizaje

1 | Relaciona los contenidos de aprendizaje con la práctica agraria

Presta atención al contexto. Relaciona el impacto de la práctica o la innovación demostrada con el resto de la explotación y también habla sobre el contexto (p. ej. social, económico, político). Al aportar esta información adicional, los participantes pueden tomar decisiones más informadas sobre si adoptar o no una práctica o una innovación.

Aprovecha la explotación y la experiencia del productor de acogida. A menudo, para los productores, la oportunidad de visitar otra explotación es uno de los principales motivos para acudir a una demostración, así que es importante relacionar el contenido de esta con las condiciones de gestión reales de la explotación de acogida y ofrecer todos los ejemplos prácticos posibles. También supone prestar atención a problemas, fallos, errores o a las consecuencias negativas de una práctica. A menudo, estos problemas reflejan las barreras para adoptar prácticas, así que si se abordan y se explica cómo gestionarlos, puede contribuir a la adopción de prácticas e innovaciones por parte de los participantes.

2 | Involucra a los participantes en el intercambio activo de conocimientos

Ofrece oportunidades para intercambiar conocimientos entre iguales. Puedes fomentar la participación en las presentaciones y las demostraciones, por ejemplo, ofreciendo de forma activa a los participantes la oportunidad de compartir sus experiencias ante el público, organizando debates en grupos de participantes más reducidos, u organizando talleres en los que se estimule el intercambio activo de conocimientos. Crea oportunidades para el intercambio informal de conocimientos brindando suficiente tiempo a los productores para conversar entre ellos, por ejemplo en una comida, un aperitivo o en talleres.

CONSEJO

NO TE OLVIDES DE LA COMIDA Y LA BEBIDA

Un desayuno o un almuerzo durante el que se den discursos de presentación

Un aperitivo después de la “parte formal” para que la gente pueda debatir lo que ha visto o hecho

Ofrece productos caseros, preferiblemente con ingredientes de la explotación de acogida

Ofrece alimentos de coorganizadores o patrocinadores locales

Ofrece un refrigerio o café como descanso durante la jornada

Ofrece variedad de experiencias y busca formas de sorprender a los participantes. Incluye diversidad de actividades, como pasear por el campo, observar demostraciones prácticas llevadas a cabo por un demostrador y dejar a los participantes que experimenten con sus manos. Las actividades prácticas potencian el aprendizaje y la comprensión, así como la interacción entre participantes. Al aportar un efecto sorpresa a las actividades de demostración, los participantes probablemente recordarán la información durante más tiempo. Este efecto sorpresa se puede generar de distintas formas; por ejemplo, con unas buenas técnicas de narrador, recurriendo a una actividad motivante y original para los participantes, o descubriendo un producto o una innovación durante el evento.



Imagen1. Fotos de la prueba “Soil my Pants” como ejemplo de una sorprendente y sencilla prueba de la salud del suelo. (Fuentes: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (arriba); ILVO (abajo))



Este video ilustra la prueba ‘Soil my Pants’: un sorprendente y sencillo método para probar la salud del suelo enterrando ropa interior de algodón. www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/or/soils/health/?cid=nrcseprd1470410

Crea un ambiente estimulante y familiar. Dispón el espacio/la sala de reunión de forma que todo el mundo pueda escuchar y comprender cómodamente al ponente y al resto de participantes. Estas son algunas ideas:

- Emplea micrófonos para que todos los participantes escuchen bien al ponente (sobre todo en el exterior)
- Emplea material visual que puedan ver todos los participantes (p. ej. no hagas carteles con letra pequeña, quizás solo se vean desde primera fila)
- En interiores: coloca sillas en círculo/medio círculo para que todos los participantes se vean bien entre sí
- Organiza un “mercadillo” con diversos expositores/ponentes para que la gente lo recorra en pequeños grupos
- Piensa dónde albergarás los debates, ya que los productores son más proclives a ello en el campo o en un establo que en una sala formal.
- Rompe el hielo con humor al comienzo del evento. En internet puede encontrarse inspiración, como por ejemplo: www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426 y www.icebreakers.ws/large-group

3 | Emplea diferentes métodos de aprendizaje

Combínalos. En las demostraciones se pueden emplear varios métodos de aprendizaje, como posters, presentaciones, experimentos, debates, talleres, etc. Estos métodos se diferencian en el grado de interacción entre ponente y participantes y en la participación activa que se requiere de los productores, y suscitan diferentes estilos de aprendizaje. De nuevo, elegir qué combinación de métodos de aprendizaje se usa depende del objetivo del día y el tamaño y composición del grupo. Puedes encontrar un resumen de algunos métodos de aprendizaje posibles en las páginas 28-30.



Adáptate a los distintos niveles de conocimiento y estilos de aprendizaje del público. Si es posible, hazte una idea por adelantado del nivel de conocimientos de tus participantes. Si no, comienza con información básica para los principiantes en el campo. Estos son los tipos habituales de interlocutores: (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Los asistentes que prefieren escuchar la información. A menudo hablan para sí mismos mientras estudian o piensan. Se puede fomentar estimulando al público a que repita los mensajes clave en alto, como por ejemplo haciéndoles preguntas.
- Asistentes que prefieren ver la información y visualizar las relaciones entre ideas, por ejemplo con infografías, gráficos, esquemas y colores.
- Asistentes que prefieren leer la información de folletos o apuntarla en libretas.
- Asistentes kinestésicos (físicos), que prefieren realizar ejercicios o experimentar de verdad con las manos.



Imagen2. Distintos tipos de interlocutores y cómo tenerlos en cuenta en una demostración (Fuente: <https://tutoringwithatwist.ca/varik-learning-styles/>)

Emplea herramientas educativas adecuadas. Las herramientas educativas son todo tipo de materiales empleados en una demostración para ayudar al aprendizaje (p. ej. folletos, videos, sistemas de voto electrónicos e interactivos) y para:

- Aumentar la interacción: como con sistemas de voto o aplicaciones interactivas (p. ej. www.mentimeter.com or <https://kahoot.com>)
- Visualizar contenidos: p. ej. mostrar equipos que se emplean en la explotación, posters con infografía motivadora (se pueden realizar infografías en línea de forma gratuita en www.canva.com/create/infographics), videos con “buenas” o “malas” prácticas.
- Aporta información de apoyo a la demostración: p. ej. un cuadernillo con información adicional sobre la explotación de acogida o una lista de participantes. Un ejemplo de esto son los “cuadernillos de campo” publicados por Teagasc (www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks/)
- Aporta información que se pueda llevar a casa: cuadernillos con información práctica sobre la innovación demostrada. Es de vital importancia, ya que los participantes no siempre tienen oportunidad de tomar notas. Si existen, haz referencia a la página web, Instagram, Facebook...

CONSEJO

Piensa en cómo distribuirás los materiales durante la demostración. Si se reparten durante las presentaciones, pueden distraer a los participantes. Parte de la información también se puede enviar a los participantes previamente.



UN EVENTO DE DEMOSTRACIÓN PROFESIONAL Y FLUIDO

Sigue la “regla del tres”. Repite mensajes clave a lo largo de la demostración y resúmelos al final, como mensajes “para llevar” para los participantes. Para ello es bueno tener en mente la “regla del tres”. Este principio se suele emplear en las campañas publicitarias y sugiere que formular tres mensajes clave es más efectivo que otra cantidad.



Imagen3. Emplea la Regla del Tres para transmitir tus mensajes clave.

Cuenta con un buen facilitador. A menudo falta estimular la participación activa durante las demostraciones, seguramente porque los demostradores carecen de habilidades de facilitación. No se puede despreciar la importancia de un buen facilitador, ya que es vital durante todo el evento, porque se encarga de que todo transcurra de manera fluida, involucra activamente a los participantes en los debates y los guía a lo largo del evento. También puede ir recogiendo preguntas que surjan durante el mismo.

Garantiza una buena gestión del tiempo. No hay nada más frustrante para un participante que tener que marcharse con el programa sin terminar o con la sensación de que el programa ha concluido de forma repentina. Asegúrate de que alguien controle los tiempos durante el evento para que ayude a seguir el horario previsto. Puede ser alguien de la organización del equipo facilitador, o en ocasiones (p. ej. en grupos pequeños) hasta un participante.

Prepárate para imprevistos. Siempre pueden darse circunstancias imprevistas y es recomendable pensar por adelantado y estar preparado para lo inesperado, como para una previsión de mal tiempo, que el grupo sea demasiado grande o demasiado pequeño, que la composición del grupo no sea la esperada (p. ej. pocos productores activos), problemas con el material, problemas en las pruebas de campo, etc. Por ejemplo, si se prevé mal tiempo, la demostración se puede posponer, o se pueden planear presentaciones, videos o demostraciones de interior o preparar un debate como alternativa.



6

Evaluación y seguimiento

EVALUAR LA PREPARACIÓN Y EL IMPACTO DE TU EVENTO

Evaluar tu evento te ayudará a organizar mejor futuros eventos. Es importante relacionar la evaluación con el objetivo del evento: si el objetivo era tejer una red de contactos, será útil centrarse en si los participantes han podido ampliar sus contactos. Si el objetivo era la adopción de una innovación, los organizadores deberán monitorizar la tendencia de los participantes a adoptar la innovación expuesta.

Se pueden obtener opiniones sobre los preparativos (programa, ubicaciones, instalaciones, material...) y sobre la organización de la demostración, pero también sobre lo que los participantes han aprendido y lo que consideran aplicable a su explotación:

A corto plazo:

“¿Qué se llevan a casa los visitantes?”

- Un “por qué” (motivación, concienciación): los participantes se concientizan de problemas o retos concretos y/o de que existen nuevas opciones disponibles que en el futuro podrían necesitar
- Un “qué” (la materia de la demostración): los participantes se informan sobre novedades concretas (nuevas prácticas, materiales, variedades, maquinaria, etc.)
- Un “cómo”: los participantes pueden conectar esta nueva información con su propia práctica y son capaces de evaluar la posibilidad de implantarla en su explotación.

A largo plazo:

“¿Qué hacen los visitantes con lo que se llevan a casa?”

Este impacto pocas veces surge únicamente de una demostración y es más complicado de evaluar por el tiempo transcurrido. A los participantes les cuesta un tiempo llevar a cabo cambios en su práctica agraria, porque puede requerir una inversión financiera, nuevas habilidades y conocimientos y un replanteamiento de la rutina habitual y la mentalidad del productor. La verdadera decisión de cambio tampoco vendrá influida únicamente por la demostración, sino que cuenta con otras influencias, como publicaciones en prensa (agraria), seguimiento de las demostraciones, talleres, boletines, contactos con asesores y con otros productores, etc.

La evaluación se puede realizar de diversas maneras, como mediante:

- Conversaciones informales con los participantes durante la demostración
- Opiniones aportadas por los participantes en la demostración mediante formularios o en los debates
- Formularios de evaluación enviados a los participantes posteriormente. Las encuestas a la salida tienen el peligro de que se suelen rellenar demasiado rápido porque la gente sale deprisa para hablar con otros o para marcharse a casa.
- Correos electrónicos o llamadas telefónicas de seguimiento. Si quieres evaluar tu impacto, espera unas semanas, o incluso meses, para realizar una llamada de seguimiento.
- Los formularios de evaluación para los organizadores a rellenar durante la demostración

Es importante actuar en base a la evaluación para mejorar futuras demostraciones en explotación. Una vez se reúne la evaluación, hay que compartirla e implantar mejoras para futuras actividades.

CONSEJOS

Plantea solamente unas pocas preguntas importantes. La gente completará menos cuestionarios si estos tienen demasiadas preguntas.

Hay más probabilidad de éxito de recoger opiniones en la propia jornada que por correo electrónico posteriormente



Este video ilustra cómo se incluye la evaluación del evento de los participantes en el programa de la demostración.

www.youtube.com/watch?v=Bfkkuhb-J90I&feature=youtu.be

ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO

El “seguimiento” se refiere a un desarrollo y distribución del contenido de la demostración a posteriori, una vez terminado el evento, para potenciar su impacto. Aunque se realicen actividades de seguimiento, es importante que se anuncien o compartan con los participantes durante la demostración.

Las actividades de seguimiento pueden ser formales, como organizar otras demostraciones de seguimiento. El seguimiento informal puede ser un contacto telefónico entre participantes o una conversación de vecinos entre el demostrador y los productores participantes.



Este video ilustra los beneficios de una plataforma de intercambio de conocimientos sobre variedades ecológicas y el papel que pueden jugar las demostraciones.

www.youtube.com/watch?v=oQMam6-eKl&feature=youtu.be

Unas buenas actividades de seguimiento pueden ser:

- Compartir la lista de participantes con el consentimiento de los mismos (conforme al Reglamento Europeo RGPD).
- En la demostración, compartir la información de contacto del productor de acogida con otros participantes que estén interesados en seguir aprendiendo o en implantar una práctica en su explotación.
- Ofrecer folletos informativos a los participantes.
- Crear una plataforma en línea, grupos en redes sociales (p. ej. WhatsApp), blogs o redes físicas donde cualquier principiante pueda informar de su experiencia a otros productores.
- Ofrecer un boletín o crear una página web para informar a los participantes sobre posteriores reflexiones o desarrollos de la materia de la demostración.
- Ofrecer apoyo (de grupo) a los participantes interesados que planeen implantar las prácticas o innovaciones.

Unas buenas actividades de seguimiento para personas que no han participado en la demostración pueden ser:

- Ofrecer un informe o video en línea sobre la demostración. Si el video es atractivo, también podría atraer a otros productores a participar en futuras demostraciones.
- Emplear distintos medios (redes sociales, blogs, páginas web, prensa escrita, radio, etc.) para informar sobre el transcurso del evento.
- Lanzar artículos de prensa dirigidos a los productores en la prensa agraria y ofrecer folletos que se puedan distribuir entre productores y asesores. Es recomendable contar con periodistas en el evento y dedicarles una sesión específica para estar seguros de que en sus artículos o noticias de prensa se divulga el mensaje preciso.
- En pruebas a largo plazo en la explotación de acogida, las pruebas pueden ser de acceso público para que los productores locales tengan la oportunidad de presenciar el progreso de la prueba sin la demostración.

MÉTODO	ES ÚTIL CON EL OBJETIVO DE / SEGÚN LA DEMOSTRACIÓN	PUNTOS A TENER EN CUENTA / PREREQUISITOS	EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS
Webinar	<ul style="list-style-type: none"> Para llegar a un amplio público que no puede presenciar la demostración físicamente 	<ul style="list-style-type: none"> Examina detenidamente el objetivo y el público objetivo Estudia tutoriales para webinars 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.wiley.com/network/researchers/promoting-your-article/so-you-want-to-create-a-webinar-six-tips-for-success Cómo hacer un webinar con powerpoint: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Formación gratuita sobre cómo preparar un webinar: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXeSupL_d8
Paneles, expositores o señales con información	<ul style="list-style-type: none"> Los visitantes pueden acceder a la información por si solos leyendo toda la información a su ritmo En varias hileras de pruebas de campo, se puede indicar cada tratamiento con una señal e indicar con quién contactar para más información Las señales y posters también pueden dirigir a los productores a la ubicación de la demostración 	<ul style="list-style-type: none"> La información transmitida a los visitantes es limitada No hay posibilidad de interacción Realiza paneles sencillos, atractivos y fáciles de leer Deben atender al nivel de conocimiento visual de los productores asistentes a la demostración Ofrece orientación y explicaciones en la información de paneles y expositores 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g
Presentación en aula	<ul style="list-style-type: none"> Para presentar la materia y el contexto a un gran grupo, si se le puede acoger en la explotación Para ofrecer conclusiones claras y mensajes finales Para mostrar fotos/videos si una presentación en directo no es posible 	<ul style="list-style-type: none"> Las presentaciones teóricas o de método descendente suponen el riesgo de que los participantes estén distantes de la materia y no participen. Menor participación e interacción de los productores <p>Puede competir con una demostración en el exterior (en un gran evento)</p> <ul style="list-style-type: none"> Durante la presentación, establece la relación con la práctica y con la explotación de demostración No alargues las presentaciones (max. 20 minutos) Al preparar la presentación, piensa desde el punto de vista de tu público objetivo ¡No sirve reciclar la última presentación que diste en una conferencia (científica)! 	<ul style="list-style-type: none"> https://thefloorisyours.be/en/ https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/ https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,p.30-31
Narración	<ul style="list-style-type: none"> Permite a los participantes recordar mejor los mensajes principales Los participantes recordarán mejor los mensajes clave si cuentas con un apasionado o un usuario de la práctica que quieres demostrar Relaciona teoría y práctica El intercambio con usuarios que ya han implantado una determinada técnica o un enfoque innovador a menudo es muy estimulante y sugerente Las anécdotas facilitan el recuerdo de contenidos 	<ul style="list-style-type: none"> El narrador tiene que tener habilidad para contar una historia animada y que se le comprenda Piensa bien cuándo introducir la narración en la demostración; p. ej. al comienzo para suscitar interés o en medio para mostrar un ejemplo 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT11Tw https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc

MÉTODO	ES ÚTIL CON EL OBJETIVO DE / SEGÚN LA DEMOSTRACIÓN	PUNTOS A TENER EN CUENTA / PREREQUISITOS	EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS
Preguntas y respuestas	<ul style="list-style-type: none"> Es importante programarlas a continuación de los espacios de comunicación unidireccional Para ayudar a digerir la información recibida 	<ul style="list-style-type: none"> Preguntas motivantes y mediadoras que den la opción de hablar a todo el mundo (papel del facilitador) Planifica un tiempo suficiente Repite las preguntas con un micrófono para asegurarte de que las oyen todos los participantes Ten claro cuántas preguntas se van a responder / de cuánto tiempo se dispone Las respuestas han de ser cortas y precisas para que haya tiempo para varias preguntas Pide a los participantes que preparen sus preguntas previamente 	<ul style="list-style-type: none"> Ejemplos de preguntas de activación: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, p. 20-21 https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ
Debates interactivos y agilizados entre demostradores y participantes o entre participantes	<ul style="list-style-type: none"> Para ayudar a digerir la información recibida Provoca la reflexión de los productores visitantes sobre cómo se aplicarían en su propia explotación las innovaciones demostradas Se puede usar para reflexionar y relacionarlos con las presentaciones anteriores Para profundizar en los conocimientos y comprender una materia concreta Funcionan tanto con grupos pequeños como grandes 	<ul style="list-style-type: none"> Estudia guías de facilitación Prepara previamente preguntas de activación para el grupo Genera debate comenzando con una simple pregunta, p. ej. una encuesta que todos puedan contestar Pide a los participantes que se presenten Los participantes que ya conocen la materia o la innovación pueden iniciar el debate y motivar a los participantes sin experiencia a que también participen en el debate. Sería interesante/necesario asegurar la presencia de algún productor experimentado Hacen falta buenas dotes de escucha y agilización: parafrasear, resumir los principales puntos... Dividir los grupos grandes en otros más pequeños 	<ul style="list-style-type: none"> Ejemplos de preguntas de activación: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, p. 20-21
Paseo de campo/ por la explotación		<ul style="list-style-type: none"> A algunos productores de acogida no les gusta que los participantes recorran libremente su explotación Puede ser inaccesible para participantes con capacidades diferentes o impedidos y desanimar su participación Conviene la presencia de los productores de acogida en todo el recorrido para guiar, explicar y responder a preguntas Ofrece suficiente tiempo para pasar de una parada a otra Ten en cuenta todos los aspectos de sanidad y seguridad de una visita de campo, incluido el transporte y realiza una evaluación de riesgos antes de la demostración 	<ul style="list-style-type: none"> Traslada a la gente en un tráiler/4X4 si el campo o partes de la explotación no son fácilmente accesibles para participantes discapacitados
Ejemplo práctico del demostrador	<ul style="list-style-type: none"> Para ilustrar el contenido y la materia de aprendizaje Para hacer una demostración entretenida y atraer la atención Funciona bien en combinación con un paseo de campo y otros tipos de presentaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Emplea formas sorprendentes pero sencillas de explicar tu mensaje Asegúrate de hacer partícipe a todo el grupo Ten en cuenta el tamaño del grupo: todo el mundo tiene que poder ver el ejemplo práctico 	<ul style="list-style-type: none"> Herramientas sencillas para probar la calidad del suelo: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&feature=youtu.be Prueba para visualizar la estabilidad estructural del suelo (en francés); https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be

MÉTODO	ES ÚTIL CON EL OBJETIVO DE / SEGÚN LA DEMOSTRACIÓN	PUNTOS A TENER EN CUENTA / PREREQUISITOS	EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS
Presentación multisensorial para una experiencia más intensa	<ul style="list-style-type: none"> Refuerza el recuerdo de la práctica y fija el aprendizaje Funciona bien en combinación con un paseo de campo y otros tipos de presentaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Asegúrate de disponer del suficiente tiempo Incluye las experiencias en tu presentación, p. ej. preguntando: “¿A qué os huele?, ¿Cómo describiríais la sensación de...?” 	<ul style="list-style-type: none"> Ejemplos: <ul style="list-style-type: none"> Tocar e investigar la tierra después de pasar las deshierbadoras Escuchar en silencio el zumbido de las abejas en una zona de separación de un campo Probar pan hecho con la harina producida en la explotación para que los participantes puedan apreciar la calidad del producto. Demostración de la prueba de la pala para analizar la calidad del suelo: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw Esta demostración sobre el cultivo de legumbres ilustra cómo el productor demostrador incluye las experiencias en su demostración: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-l&feature=youtu.be
Ejercicios que aportan a los visitantes una experiencia de primera mano	<ul style="list-style-type: none"> El aprendizaje en acción permite a los participantes llegar a la solución por sí mismos Refuerza el recuerdo de la práctica y fija el aprendizaje Ayuda a mejorar las habilidades de los participantes 	<ul style="list-style-type: none"> No es aplicable a todas las materias, como por ejemplo si se necesita un permiso para manejar un equipo o debido a medidas de bioseguridad Asegúrate de incluir suficiente tiempo en la planificación de la demostración 	<ul style="list-style-type: none"> Usa ropa de protección durante la aplicación de pesticidas Trae tus propias pulverizadoras para calibrarlas Demostración de la prueba de la pala para analizar la calidad del suelo https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Talleres	<ul style="list-style-type: none"> Para debates en profundidad y para centrarse en una materia concreta Para aplicar la experiencia presentada en una explotación propia Los resultados se pueden usar como documentación 	<ul style="list-style-type: none"> Se necesita al menos una hora en una sala o en el exterior alrededor de una mesa Se necesitan medios para anotar los principales puntos de debate / resultados de una consulta (p. ej. ofrece plantillas) Formula atentamente el objetivo del taller (debe ser factible en el tiempo disponible) y el resultado que se espera Los visitantes que esperan una visita de campo puede que no estén abiertos a un taller que suponga coger lápiz y papel (evítalo anunciándolo en la invitación); se puede combinar con demostraciones Ten en cuenta las preferencias de los visitantes sobre métodos a aplicar Hay que dividir el grupo en pequeños grupos de 3-7 personas Consulta guías de talleres y de facilitación 	<ul style="list-style-type: none"> Opción de guía de facilitación: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Cena, bebidas, transporte, etc. que aporten tiempo para el intercambio (informal) entre participantes	<ul style="list-style-type: none"> Posibilidad de hablar con libertad sobre cualquier fallo o preocupación relacionados con las prácticas agrarias innovadoras presentadas, y de un productivo aprendizaje mutuo basado en la experiencia Durante la parte informal (bebida y comida) de la demostración o en los desplazamientos entre paradas Para reflexionar sobre las presentaciones vistas Para digerir la información presentada 	<ul style="list-style-type: none"> Prepara un espacio y un tiempo suficientes para que se pueda dar un intercambio informal Patrocinio de comida/bebida/transporte 	<ul style="list-style-type: none"> Tendrá lugar siempre que haya tiempo; favorécelo dejando huecos en el programa para este intercambio informal y ofrece a los participantes comida y bebida



Esta guía es el resultado de la intensa colaboración entre tres proyectos de FarmDemo (demostración en explotación) que han recibido la financiación del Programa de Investigación e Innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea en el marco de los acuerdos de subvención N°727388 (PLAID), N°728061 (Agridemo-F2F) y N°772705 (NEFERTITI).

MÁS HERRAMIENTAS EN

trainingkit.farmdemo.eu