

CLASE 3



INTEGRACIÓN ORGANIZATIVA

Redes de valor
Cadenas productivas
Alianzas estratégicas

El tiempo máximo considerado para esta clase es de 6 horas



Con las clases anteriores, los participantes pudieron ver los requerimientos para constituirse y ser una organización productiva exitosa. Sin embargo, lo visto no es aun suficiente. En esta clase, buscamos provocar la reflexión acerca de nuestro México rural actual y los retos que como productores y parte de la sociedad interesada en el campo mexicano, enfrentamos. Veremos también posibles alternativas para tener mejores condiciones de desarrollo.

Cualquier producto que tiene su origen en el campo, para llegar al consumidor final recorre un largo camino. Generalmente, de un producto primario del campo, se elaboran otros subproductos que se llevan al mercado pero con un valor mucho mayor. Así, se van generando otras industrias y actividades. Para que un producto primario tenga muchos derivados, debe transitar por muchos pasos dentro de lo que llamamos la red de valor de un producto y muchas veces estas redes de valor son muy complejas.

Normalmente el productor no llega a ver toda la red de valor de la cual su producto forma parte. Y claro, normalmente recibe el pago más bajo por su actividad. Esta clase tiene como objetivo que los participantes:

- ◆ Analicen los elementos que componen una red de valor.
- ◆ Se identifiquen con una red de valor.
- ◆ Desarrollen ideas para realizar alianzas estratégicas.



Por ello, reflexionaremos acerca de la situación que ha vivido nuestro medio rural, del camino que la organización productiva puede seguir para ganar más, para apropiarse de la cadena de valor que sus productos generan: dar valor agregado a sus productos y construir redes de valor propias para tener mayores ingresos y para construir el México Rural que todos queremos.

Prepárate con hojas de retafolio y crayolas o plumones de colores.





Rompimiento del hielo

TIEMPO
(minutos)

ACTIVIDAD

15

Después de saludar al grupo y de que se hace un recuento de quiénes estuvieron en la clase pasada, retomarás las preguntas que al final quedaron anotadas. Pide a unos cinco compañeros que den sus opiniones sobre la pasada clase, sobre lo que más les interesó, sobre lo que aprendieron.

25

PRESENTACIÓN DEL VIDEO CLASE III

Después de la presentación de este video. Iniciarás la reflexión grupal:

3

Integrarás cuatro grupos de trabajo siguiendo la misma dinámica de los números. Si deseas hacer un cambio en la dinámica, podrías tener preparados varios papelitos doblados en los cuales habrás escrito una palabra, el nombre de un animal. Si formas cuatro grupos, piensa en cuatro animales. Por ejemplo: TIGRES, CABALLOS, ÁGUILAS, ABEJAS. Escribe el nombre de cada uno de estos animales en un número igual de papelitos, considerando que el número de papelitos sea el mismo que el número de participantes. Si tienes 40 participantes, escribe en 10 papelitos en nombre TIGRE, en otros 10 CABALLOS, 10 con la palabra ÁGUILAS y 10 con ABEJAS. Coloca todos los papelitos dentro de un sombrero y que cada quien tome uno.



ACTIVIDAD	TIEMPO (minutos)
<p>Se reunirá en un solo grupos todos los TIGRES. En otro los ÁGUILAS, y así los CABALLOS y ABEJAS.</p>	5
<p>Cada grupo trabajará con las preguntas:</p>	
<ul style="list-style-type: none">○ ¿La integración de una organización debe ser un medio o un fin?○ ¿Para qué?	30
<p>Anotarán sus conclusiones en una hoja de rotafolio, mismas que pasarán al frente a exponer para compartirlas con los demás grupos.</p>	
<p>Terminado este ejercicio iniciarán el estudio de una Red de valor. Para ello pídeles que trabajen nuevamente en su grupo. Guíalos para que enfoquen su atención en la Red de valor de la caprinocultura que aparece en la página 65 del <i>Cuadernillo para los participantes</i>.</p>	



TIEMPO
(minutos)

ACTIVIDAD

30

Este diagrama de la página 65 es una red de valor que muestra cómo la cría de cabras provoca que se generen infinidad de actividades que van teniendo un valor.

Pídele al grupo que vaya marcando en ese diagrama, las actividades en las que se encuentran generalmente los campesinos, que reflexionen y den sus opiniones y propuestas para que los productores de cabras puedan irse apropiando de algunas de las otras actividades que aparecen en esta Red de valor. Pueden colorear el recorrido que consideran posible para participar en otros espacios de esta Red.

Verifica que reflexionen acerca de qué requerirían hacer para lograr apropiarse de más valor. Deberán reflexionar también acerca del cómo.

Para ello, deberán contestar las preguntas de la página 66 del *Cuadernillo*, pero ahora harán el ejercicio pensando en su propia actividad y producto.

30

- ¿A qué empresas o actores de tu red de valor identificas?
- ¿En qué parte o partes de tu red de valor te ubicas hoy?
- ¿Crees que podrías participar en otros puntos de esta red de valor, de manera individual u organizada?
- ¿En cuáles?
- ¿Cómo?



ACTIVIDAD

TIEMPO
(minutos)

Lo interesante será cuando intercambien sus propuestas y resultados del trabajo grupal en la plenaria.

Hay experiencias muy importantes para irse apropiando cada vez más de una red de valor. Y de eso se trata esta clase, de entender cómo podemos ganar más.

Pídeles que den respuesta a las preguntas de la página 67.

15

- ¿Podemos agregarle valor a nuestra producción o generar ahorros a bajos costos?
- ¿Podemos agregarle valor a nuestra organización?
- ¿Podemos agregarle valor a nuestro medio rural?
- ¿Cómo?

Una vez terminado este ejercicio, les pedirás que hagan un trabajo individual contestando las siguientes preguntas (pág 68).

- ¿Piensan que el México Rural de hoy es igual al de hace 25 años?
- ¿Que diferencias y consecuencias encuentras hoy con relación a hace algunos años?



Cadenas de valor

TIEMPO
(minutos)

Pide que sus respuestas las anoten guiándose en el siguiente cuadro que viene en la misma página 68 del Cuadernillo:

20

	CONSECUENCIAS		DIFERENCIAS
	antes	después	
Rentabilidad agropecuaria			
Recursos naturales			
Población			
Legislación			
Políticas de desarrollo rural			
Tu participación			
Costos			
Ingresos			
Proveedores de insumos			
Servicios			
Agroindustria			
Financiamiento			
Mercados			
Consumidores			

5

Seguramente la conclusión en todos los casos será que se han efectuado grandes cambios en nuestro medio y sociedad rurales y que ahora esos cambios provocan consecuencias que significan grandes retos.



ACTIVIDAD	TIEMPO (minutos)
<p>Se volverán a reunir los grupos para llevar acabo la lectura grupal del capítulo de cadenas productivas de la página 69.</p>	
<p>Tú estarás recorriendo y supervisando la discusión en los grupos con el interés de ayudarles a aclarar sus dudas. El objetivo principal es que entiendan lo que es una cadena productiva. Los ejemplos de la cadena porcícola, con diversos grados de desarrollo es un ejemplo simple y muy gráfico. Es un ejemplo que generalmente se desarrolla en el nivel local y/o regional.</p>	45
<p>Deberán revisar el ejemplo de los productores de cerdo y contestar las preguntas de las páginas 70 y 71 del Cuadernillo.</p>	
<ul style="list-style-type: none">○ ¿Qué acciones podemos iniciar con nuestra organización para tener mayor poder de negociación y posicionamiento en la cadena productiva?○ ¿Cómo podemos ganar más?○ ¿Cómo podemos vender mejor?○ ¿De qué dependerá que los productores de cerdo logren lo anterior?	



TIEMPO
(minutos)

ACTIVIDAD

30

El ejemplo de la cadena del limón es más complejo porque considera la vinculación con una asociación nacional de productores de limón e implica procesos de tecnología y desarrollo de empresas más desarrolladas, como en el caso de la Red de valor de la caprinocultura. En este ejemplo los participantes podrán irse adentrando también en el tema de alianzas estratégicas (pág. 72).

30

Una vez entendido el concepto de cadena productiva, pídeles que lean y analicen el texto y diagrama de red de valor y alianzas estratégicas de la página 73.

15

Pídeles también leer la página 74.



ACTIVIDAD

TIEMPO
(minutos)

Exigencias del mercado ¿Oportunidades?

Entrar a los mercados siempre ha sido uno de los problemas más graves de los campesinos, a pesar de que su producto genera las cadenas de valor que ya fue posible apreciar.

En los últimos años además, el consumidor va siendo más y más exigente. Ahora, los participantes reflexionarán sobre las exigencias del mercado y nuevos requerimientos que van haciendo los consumidores, abriendo con ello también, nuevas oportunidades para la agregación de valor de los pequeños productores. Desde hace algunos años, el mercado va teniendo una nueva tendencia:

La exigencia de los mercados y consumidores responsables, que piden que se produzca con mayor responsabilidad social y cuidado al medio ambiente.

Pídele a los grupos que pasen a la lectura en su Cuadernillo en las páginas 75 a 76. Después de la lectura, pídeles que reflexionen acerca de lo que podrían ofrecer algunos de ellos como productores, a estos nuevos consumidores. Pueden revisar lo que producen actualmente, pero tomarán el producto o actividad productiva que tenga mayor potencial comercial. Será su estudio de caso para desarrollarlo a profundidad.

45



TIEMPO
(minutos)

ACTIVIDAD

Iniciarán retomando la siguiente pregunta y las que ya vieron en la página 67 del *Cuadernillo para los participantes*.

- ¿Tu producto puede competir e insertarse en nuevos nichos de mercado?

Con ello:

- ¿Pueden agregarle valor a su producción?
- ¿Pueden agregarle valor a su organización?
- ¿Pueden agregarle valor a nuestro medio rural?
- ¿CÓMO?

30

Deberán de dar ejemplos y desarrollar lo más puntualmente posible, sus propuestas de agregación de valor, tomando como base los nuevos requerimientos de los consumidores. Por ejemplo: productos naturales sin conservadores, orgánicos, nuevos envases, información adecuada en sus etiquetas, certificación de calidad e inocuidad, etc. Debes promover y provocar su iniciativa. Debes de orientarlos para que desarrollen como empresa su proyecto y plan de acción, tomando los puntos tratados anteriormente para lograr ser una **empresa exitosa**.

Debes de incorporar en este ejercicio todos los conocimientos adquiridos en clases anteriores. Este será tu reto como facilitador, por ello, tú deberás prepararte bien para irlos guiando en el recorrido que vayas haciendo a los grupos de trabajo.



ACTIVIDAD	TIEMPO (minutos)
<p>Cada grupo preparará su exposición. Les darás hojas suficientes de rotafolio para que anoten sus propuestas y puedan incluso, elaborar dibujos de sus productos finales, indicándoles que ese producto debe mostrar la información necesaria sobre su producto, considerando que lo están presentando a un cliente. Tú serás el cliente y deberán de convencerte de que su producto es el mejor del mercado.</p> <p>Todos los grupos harán su exposición al frente y al final de las presentaciones, harán un ejercicio crítico y la retroalimentación necesaria para calificarse.</p>	20
<p>Lo más probable será que sus productos tengan muchas deficiencias aún. Tú deberás jugar el papel de "abogado del diablo" para preguntarles con qué recursos y medios lograrán el producto final que proponen. Por ejemplo: empaques óptimos, certificación, posicionamiento de su producto, cumplimiento en tiempo y forma (volúmenes por ejemplo), otros. Este ejercicio preparará las condiciones para el siguiente tema que es el de las alianzas estratégicas.</p>	20



TIEMPO
(minutos)

ACTIVIDAD

Las alianzas estratégicas tienen como fin el asociar y complementar capacidades y recursos entre empresas relacionadas con el medio rural y las organizaciones económicas de productores para incrementar el valor a sus actividades (valor agregado) y para construir un México Rural que signifique oportunidad y ganancias para todos, no solo para uno cuantos.

30

Las alianzas estratégicas significan asociarnos con otros para lograr mejoras. Los participantes deberán analizar las ventajas de realizar alianzas (pag. 77 del Cuadernillo de trabajo).

Se mantendrán los mismos grupos de trabajo. Pídeles que den lectura al capítulo de Alianzas estratégicas y de las Formas de asociación (págs. 77 a 82) y posteriormente, hagan un ejercicio, tomando uno de los casos que expusieron anteriormente, el que tenga más potencial, para que:

20

1) Hagan propuestas para desarrollar cada uno de los puntos enlistados en la pág. 77 del Cuadernillo como acciones a lograr mediante alianzas estratégicas.

20

2) Seleccionen la modalidad de asociación que más les convendría establecer y preparen su proyecto de alianza, su contrato.

20

3) Prepararen un documento preliminar para su posible formalización.

20

4) Propuesta para la puesta en marcha de la asociación y medidas de control y seguimiento.



ACTIVIDAD	TIEMPO (minutos)
<p>Los participantes habrán logrado con sus ejercicios, desarrollar todo un estudio de caso basado en la realidad que ellos mismos viven.</p>	
<p>Existen otras alianzas estratégicas de suma importancia: las que establece el Estado Mexicano y sus instituciones, con los habitantes del medio rural.</p>	
<p>Pide al grupo que dé lectura al tema de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.</p>	15
<p>Los participantes tendrán tiempo para hacer comentarios sobre la lectura y exponen sus conocimientos y formas de participación en los Consejos Municipales. Haz con ellos una pequeña encuesta para saber:</p>	
<ul style="list-style-type: none">○ ¿Conocen la Ley de Desarrollo Rural Sustentable?○ ¿Participan en los Consejos Municipales de Desarrollo Rural?○ ¿Cómo participan en los Consejos Municipales?○ ¿Consideran que es importante su participación?○ ¿Pueden fortalecer su participación? ¿Cómo?	20
<p>Promover la organización para generar redes de valor y construir alianzas estratégicas, son acciones necesarias para salir de la pobreza y la dependencia, no sólo dañinas sino indignas, en nuestro México.</p>	



TIEMPO
(minutos)

ACTIVIDAD

Ésta será tu intervención final. Esperamos que logres transmitirles a los participantes la importancia de su participación de acuerdo a la Ley de Desarrollo Rural Sustentable. Esperamos haberles dado las herramientas necesarias para hacerlo de manera fortalecida y consciente.

Y esperamos que tú, como facilitador, hayas participado también en un proceso de aprendizaje y retroalimentación. Si logras sentirte satisfecho por haber logrado el entusiasmo y la participación activa de los participantes, entonces has logrado desarrollar UNA EMPRESA EXITOSA.

30

Harás el balance final con todo el grupo. Los participantes podrán expresar sus sentimientos y apreciaciones en cuanto a la utilidad de haber participado en el curso. Dales tiempo para que intercambien sus apreciaciones.

¡FELICIDADES Y MUCHAS GRACIAS POR TU ENTUSIASMO!



Este paquete pedagógico forma parte de la estrategia de comunicación de la
Subsecretaría de Desarrollo Rural de la SAGARPA

Para informes sobre el contenido del presente material dirigirse a:

Dirección General de Programas Regionales y Organización Rural:
Av. Municipio Libre #377, esq. Cuauhtémoc, 3er piso "A".
Colonia Santa Cruz Atoyac. México D.F. C.P. 03310

TEL. (01-55)91-83-10-00 EXT. 33421
Correo electrónico: partsoc.dgpr@sagarpa.gob.mx

México D.F. junio de 2006. Tiraje 500 ejemplares