



Ministerio de Desarrollo Agropecuario

# GUIA PRÁCTICA DE EXTENSIÓN AGROPECUARIA



Panamá, 2012



**Ministerio de Desarrollo Agropecuario**  
**Secretaría Técnica**

# **GUIA PRÁCTICA DE EXTENSIÓN AGROPECUARIA**

**COMPILADORA**

**DANILKA DÍAZ**

**Panamá, 2012**

# **PRESENTACION**

El presente documento “**GUÍA PRACTICA DE EXTENSIÓN AGROPECUARIA**” surge como complemento al trabajo de extensión que se realiza día a día en educar y comunicar información técnica a los productores.

Presenta información necesaria para el acercamiento, orientado principalmente hacia la enseñanza de los extensionistas. Por esta razón, presentamos esta guía con un lenguaje sencillo, buscando una mayor comprensión en el momento de su lectura y de su aplicación.

Estamos convencidos de la importancia y la necesidad de una enseñanza clara, directa y sencilla para nuestros productores. Debemos pensar que si no somos nosotros como institución regente, encargada de ofrecer herramientas, textos, tecnología y acompañamiento a nuestros productores, no crecerá ni se actualizara este campo, sobre todo desde la perspectiva de la evaluación y auto evaluación de los productores, la implementación de nuevas técnicas, nuevos conocimientos, nuevas oportunidades.

La correcta apropiación del tema y una actitud responsable hacia este aspecto de la producción son los motivos que nos mueven a realizar esta guía buscando que los actores de la misma, se muevan a prepararse intensamente para servir de puente real y ejemplar entre los extensionistas y los productores.

**MIDA**

**Secretaría Técnica**

**2012**

# **CONTENIDO**

## **INTRODUCCIÓN**

### **1. EXTENSIÓN AGRÍCOLA**

### **2. CARACTERÍSTICAS Y CLASIFICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE EXTENSIÓN**

### **3. SELECCIÓN DE MÉTODOS DE EXTENSIÓN**

### **4. CLASIFICACIÓN POR LA NATURALEZA DE SU CONTACTO Y EL NÚMERO DE PERSONAS ATENDIDAS**

#### **4.1 MÉTODOS INDIVIDUALES**

4.1.1 Visita

#### **4.2. MÉTODOS GRUPALES**

4.2.1 Demostración de Método

4.2.2 Demostración de Resultados

4.2.3 Charla

4.2.4 Reunión

4.2.5 Gira

4.2.6 Parcela Demostrativa

4.2.7 Día de Campo

4.2.8 Curso

4.2.9 Encuentro de Productores

#### **4.3 MÉTODOS MASIVOS**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **INTRODUCCIÓN**

Este documento es una recopilación del aporte de especialistas en el tema de extensión rural, durante la revisión bibliográfica los autores utilizan diferentes maneras de enunciar ya sea como medios, métodos, eventos, herramientas o técnicas. Para los fines de este compendio lo denominaremos métodos de extensión rural.

Somos conocedores que es el bregar diario de los extensionistas es poder seleccionar y potencializar el uso de ellos, su adecuada utilización promueve cambios de conductas adquiridas por la población meta es decir los productores y su familia.

Los medios de extensión se basan en técnicas de comunicación y educación que comprenden una serie de recomendaciones que pueden contribuir a garantizar el éxito de los eventos de extensión antes, durante y posterior.

En este proceso continuo de educación de Adultos de manera no formal, hay que estar consciente que el conocimiento se construye con el aporte de todos, nadie tiene la última palabra, que es necesario desaprender y valorar la sabiduría del hombre y mujer del campo.

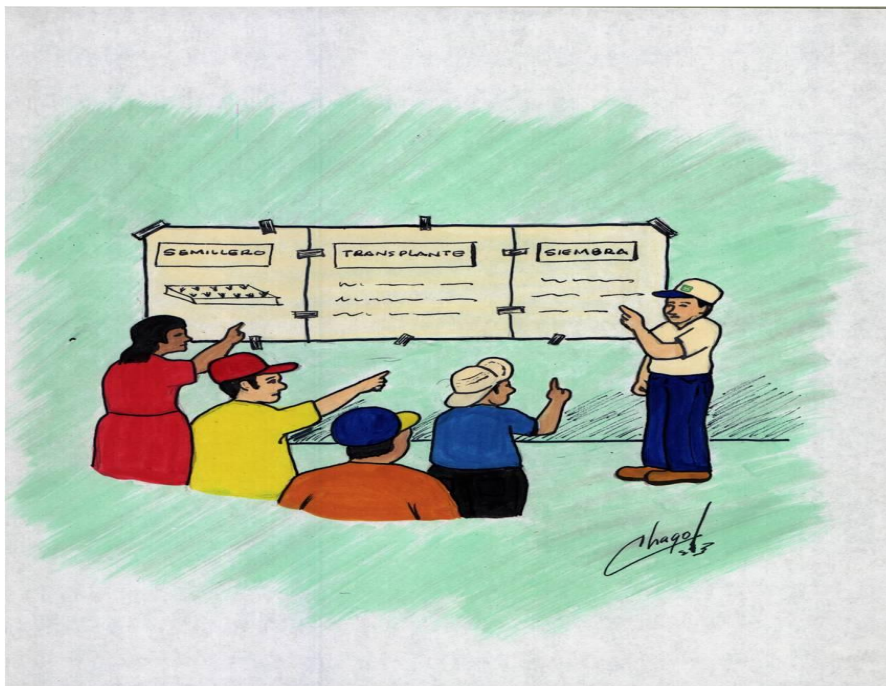
**PERSONALMENTE, SIEMPRE ESTOY DISPUESTO A APRENDER,**

**AUNQUE NO SIEMPRE ME GUSTA QUE ME ENSEÑEN**

**“WISTON CHURCHILL”**

## 2.0 EXTENSIÓN AGRÍCOLA

**A. Houttunjn Pieper** define la Extensión Agrícola como es un proceso sistémico y continuo de educación no formal, que se propone ayudar a otros individuos a que desarrollen sus propios conocimientos y capacidades intelectivas, con respecto a un determinado problema. Dirigido a ponerlos en condición de escoger, entre las diversas posibles alternativas de solución al problema y la que una vez, evaluados sus intereses, considere con una motivación personal y profunda, como la mejor en su caso específico.



**Los extensionistas no sólo tienen que poseer una capacidad técnica también desarrollan habilidades en la comunicación, educación, administración, análisis y sociología.**

Para que el extensionista realice atinadamente su labor debe conocer el medio que rodea al productor tanto su ambiente natural, las expresiones culturales o creencias, su condición social y económica donde se desenvuelven.

Otro factor que influye en las acciones de extensión son la existencia y calidad de la infraestructura vial, los medios de transporte, la proximidad a los mercados. Asimismo, el acceso y disposición de diversos servicios públicos como electricidad, servicios de saneamiento, telefonía e Internet.

### 3. CARACTERISTICAS Y CLASIFICACION DE LOS METODOS DE EXTENSION

Los métodos de extensión se usan para facilitar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Hay numerosos métodos que tienen diferentes condiciones de adaptabilidad a situaciones distintas y que están relacionadas con las materias o contenidos tecnológicos que se quieran transmitir. En cuadro No1 puede observar una clasificación de los métodos de extensión según la naturaleza de su contacto y número de personas atendidas.

#### CLASIFICACION DE LOS METODOS DE EXTENSIÓN

<b>CONTACTO Y NÚMERO</b>	<b>MAS USADOS</b>	<b>VENTAJA</b>	<b>DESVENTAJA</b>
Individual	visita, carta, correo electrónico y consulta telefónica	Permiten conocer mejor al productor y al medio de intervención	Son muy costoso porque el contacto es cara a cara
Grupal	reunión, la demostración de resultados, demostración de métodos, día de campo; la gira educativa; la charla; la parcela demostrativa; los cursos prácticos; concursos, seminario, encuentros y día de logro	Funcionan para la capacitación de adultos en la identificación y resolución de problemas. Son menos costosos y de mejor cobertura que la individual	Demanda mayor preparación de los extensionistas en técnicas de comunicación.
Masivos	artículos periodísticos; programas, espacios, cuñas radiales y de televisión, folletos, manuales técnicos; afiches , trípticos; películas cinematográficas; programas audiovisuales, cintas de video, cartillas; boletines; hojas divulgativas; revistas; página internet ; exhibiciones.	Mediante el uso de estas herramientas - muchas de ellas son de gran impacto para los productores-, se puede alcanzar una gran cobertura de productores, pero sólo para motivarlos	No hay contacto personal con los productores del servicio de extensión, son de carácter impersonal.

#### 4. SELECCIÓN DE MÉTODOS DE EXTENSIÓN

El trabajo del extensionista esta basado en la utilización de un conjunto de métodos cuya característica fundamental es que se aplique el principio de «**aprender – haciendo**» para alcanzar un nivel optimo de adopción juega un papel importante la estrategia de intervención y los métodos que se empleen. En el siguiente cuadro se presentan algunos criterios que ayudan en la selección de los métodos.

##### **Cuadro No2 CRITERIOS DE SELECCIÓN DE METODO DE EXTENSIÓN:**

<b>Característica de las personas</b>	Considerar la edad, nivel de escolaridad, experiencia y conocimiento del tema.
<b>Propósitos</b>	Definir el objetivo que se espera alcanzar de la actividad.
<b>Cantidad de personas</b>	Está relacionado al número de productores que va dirigida la acción.
<b>Medio ambiente</b>	Se refiere a las condiciones educativas, culturales, económicas y sociales del área.
<b>Disponibilidad de medios y equipos</b>	Definir tanto los que el productor tiene como los que cuenta el extensionista para realizar el evento.
<b>Costos</b>	Hay que procurar que el servicio de extensión beneficie a la mayoría de los productores.
<b>Conocimiento</b>	El extensionista debe tener experiencia, conocimiento del tema y la habilidad en aplicación de combinar diferentes técnicas.

Se logran muy buenos impactos cuando los productores están haciendo las diversas labores en su producción. En esos momentos tienen más interés por aprender nuevas destrezas o habilidades para resolver sus propios problemas.



## 4. CLASIFICACIÓN POR LA NATURALEZA DE SU CONTACTO Y EL NÚMERO DE PERSONAS ATENDIDAS

### 4.1 METODO INDIVIDUAL

Son aquellos en que participa el extensionista con el productor solo o con su familia. Puede ser de forma personal como la visita o indirecta a través de una carta, llamada telefónica o correo electrónico.

#### 4.1.1 VISITA

##### DESCRIPCION

Método de contacto individual entre el extensionista con un productor, familia o el líder de una organización ya sea en la oficina del extensionista o en la finca. Se utiliza para establecer el primer contacto a fin de interesar a los productores, para coordinar actividades, atender solicitudes de asistencia técnica y el seguimiento de planes, programas y proyectos que se ejecutan.

##### PROPOSITO

Afianza la relación entre el extensionista con el productor y su familia. Proporciona información de interés para el productor y facilita la planificación de acciones futuras

##### ESTRATEGIA

Si la visita es en la finca del productor planifique el día de su salida, establezca el propósito de la misma, indique acciones concretas a la problemática del productor y propicie el intercambio de ideas.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Permite establecer relación de confianza con las familias visitadas.</li><li>• identificación de líderes o promotores que facilitan la difusión de las técnicas demostradas, es ideal para combinar otras técnicas y medios de extensión.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es costosa su ejecución por el gran apoyo logístico que se requiere en forma oportuna y por el mayor número de extensionistas que se necesitan para atender a los productores.</li><li>• Las demoras o la no asistencia de una visita pactada o programada, por cualquier motivo, distorsionan el servicio de extensión y lo llevan al fracaso.</li></ul>



**Primeramente el extensionista planifica su salida en la oficina**



**La visita puede darse en la oficina o en la casa del productor**



**Después de un intercambio establezca de manera conjunta acciones concretas que ambos tienen que desarrollar y deje recomendaciones de forma escrita**

## 4.2 METODOS GRUPALES

Son métodos dirigidos a un mayor número de productores usados en la capacitación de adultos, facilita la retroalimentación que hay entre el extensionista y los productores aportando elementos en la identificación, resolución de problemas y en la toma de decisiones durante el proceso de enseñanza y aprendizaje.

### 4.2.1 DEMOSTRACIÓN DE MÉTODO O PRÁCTICA

#### DESCRIPCION

Es la aplicación de una técnica, un procedimiento o una práctica cuya utilidad o conveniencia ha sido debidamente comprobada; para que la misma sea observada, repetida o practicada por cada uno de los participantes de la demostración.

#### PROPOSITO

Se utiliza para enseñar, fortalecer, motivar en el uso de una tecnología determinada a través de una práctica generalizada.

#### ESTRATEGIA

La práctica seleccionada esta en función debe dar respuesta a la problemática del área o necesidad de los productores.

La práctica debe desarrollarse en la época oportuna Ejemplo: Hacer una demostración de siembra cuando la mayoría lo ha realizado.

El extensionista previamente debe dominar la técnica a enseñar.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Es una herramienta que desarrolla destreza y habilidades en los participantes, en la misma utilizan todos los sentidos de tal manera que replican y enseñan a otros productores originando un efecto multiplicador.	Exige una buena planificación para contar con los recursos necesarios, la práctica que se van a demostrar dependerán de la época del año, el técnico debe tener habilidad en adiestramiento. Es una técnica que resulta <b>costosa</b> , por lo que se requiere una adecuada planificación.

## 4.2.2 DEMOSTRACIÓN DE RESULTADOS

### DESCRIPCION

Método de extensión destinado a demostrar mediante ejemplos el efecto, resultado, ventaja de aplicar una práctica o tecnologías en comparación con otra generalmente la del productor.

### PROPOSITO

Comparar las prácticas que utiliza el productor con la tecnología que se le esta introduciendo cuyas ventajas ha sido previamente comprobada en las condiciones locales.

### ESTRATEGIA

Este método utilizado para motivar a los productores en interesarse por adoptar una tecnología, requiere una planificación anticipada para realizarla en las etapas significativas de un proceso o en la finalización del mismo donde se pueda comprobar logros importantes tecnológicos.

Debe haber una participación de los productores y las parcelas ubicarse en la finca de los productores accesibles con las fincas típicas de la región y extensionista debe estar seguro que la práctica a demostrar contribuirá a resolver problemas.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Funciona para promover tecnología que no se está utilizando o introducir nuevas, fortalece los lazos de confianza del técnico con las familias participantes y sus resultados sirven de base para incorporar otros métodos de extensión.</p> <p>Si los resultados son altamente significativos el deseo y la confianza en el cambio tecnológico son mayores entre los participantes.</p>	<p>Exige un monitoreo de manera continua por los riesgos a factores externos que pueden afectar los resultados de los ensayos; provocando desmotivación a los productores donde se establezca las demostraciones.</p> <p>Resulta ser costosa en recursos y tiempo ya que exigen que el extensionista realice una planificación rigurosa.</p>





**El extensionista primero explica la práctica paso a paso y luego realiza la demostración. Durante ese momento los participantes observan y comentan entre ellos.**



**Seguidamente el extensionista motiva a los participantes a repetir por sí mismo la práctica, es necesario que todos la realicen. Se comenta y se corrigen los errores que puedan darse. Finalmente se hace una breve reunión para aclarar cualquier inquietud y para concluir**

### 4.2.3 CHARLA

#### DESCRIPCION

Es un método de Extensión grupal en el cual él expositor trata de transmitir información a un grupo de participantes. Se estructura en tres partes introducción en donde se motiva el interés en el tema a tratar, cuerpo donde se desarrolla el contenido con el tema principal y el resumen sirve para afianza los aspectos relevantes del tema expuesto.

#### PROPOSITO

Motiva y despierta el interés de los participantes en la transmisión de información sobre un tema específico.

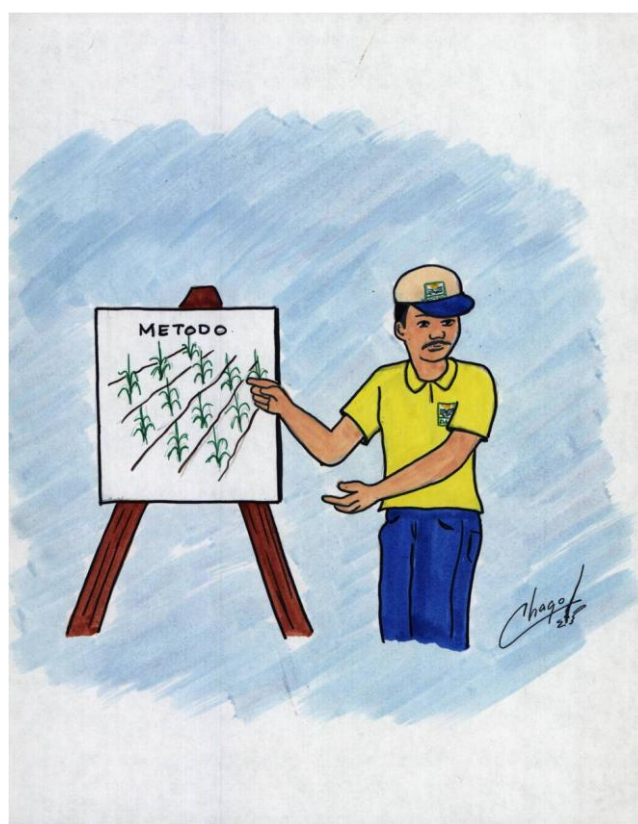
#### ESTRATEGIA

La aplicación de este método implica un conocimiento previo del grupo, el lenguaje debe ser apropiado a nivel de los participantes sencillo, moderado y comprensible. El tamaño del grupo debe ser mayor de diez(10) y que después de veinte (20) el contacto con los participantes empieza a tener dificultad.

La selección del lugar debe tener condiciones adecuadas para lograr la atención y concentración de los asistentes que tengan las condiciones mínimas como ventilación, iluminación y comodidad.

Una charla se complementa con la utilización de herramientas visuales como pizarra, papelografo, proyector de filmina, multimedia u otras. Como audiovisuales como videos (películas o documentales).

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
Es un medio de bajo costo se logra transmitir rápidamente los conocimientos y permite la interacción del saber tradicional con lo técnico. Además se puede concentrar un buen número de asistentes.	El extensionista tiene que tener un buen dominio del tema para mantener la atención del público. Generalmente no permite que todos los participantes actúen con la misma dinámica



La charla requiere una planificación definiendo el tema, dinámicas grupales, ayudas audiovisuales que va utilizar (papelografo, tarjetas, diapositivas, filminas u otras), se debe inspeccionar el lugar que cumpla con las condiciones mínimas y convocar a los productores

#### **4.2.4 REUNIÓN**

##### **DESCRIPCION**

Método de Extensión grupal en la que los asistentes con objetivos, problemas o situaciones en común interactuar con el extensionista para plantear, analizar, proponer o definir situaciones concretas de interés del grupo.

En una reunión debe haber tres elementos básicos el director o líder, el grupo y el tema.

##### **PROPOSITO**

Suministrar información sobre tema específico, intercambio de experiencia, potencializar líderes, planear trabajos, promover la organización de los agricultores u otra que el extensionista requiera en su labor.

##### **ESTRATEGIA**

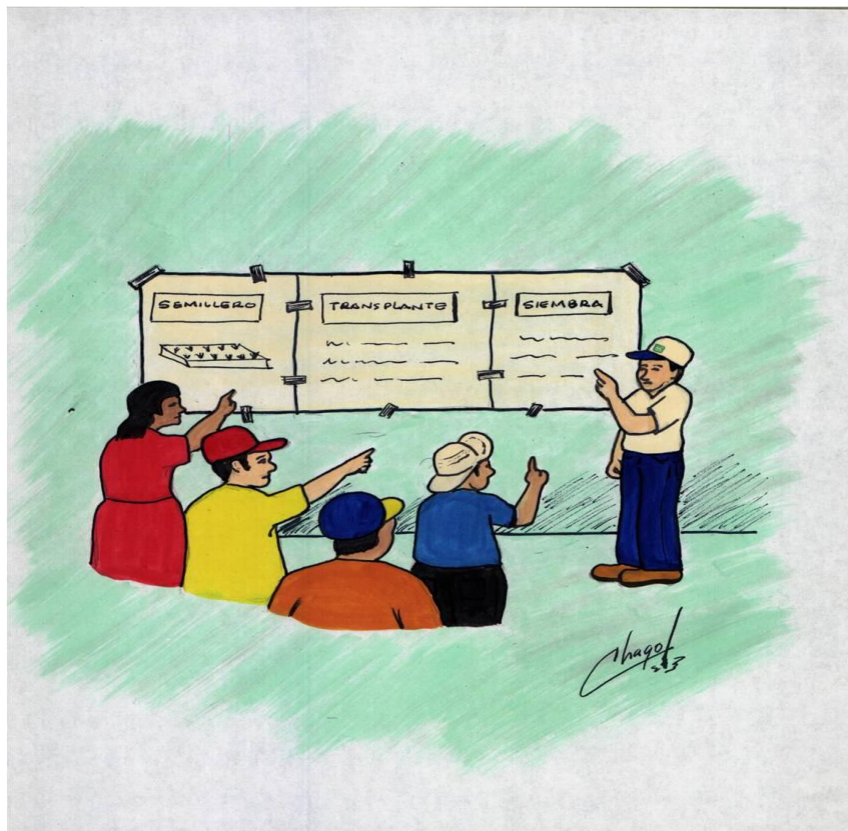
Determinar el tema o propósito específico de la reunión porque este define el tipo de reunión (formal: analíticas, resolutivas y con fines de organización e informal: informativo).

Identifique y notifique formalmente a todos los asistentes necesarios de la realización de la misma.

El manejo del tiempo es fundamental, al igual que desarrollarla bajo normas de parlamentarismo para su conducción, de manera que se cumpla con el objetivo trazado, llevar apuntes y evaluar los resultados.

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
Es una herramienta útil porque mantiene el interés del productor por la información técnica que se presenta, promueve la participación y la interrelación de los productores entre ellos y con los técnicos. Es provechosa porque el extensionista puede utilizar ese espacio para planificar las actividades de extensión de manera participativa.	Puede influir que no todos los participantes mantengan el mismo interés y capacidad para comprender del tema. El facilitador debe tener la habilidad de motivar y captar la atención de interlocutores. Es común que los locales que se utilizan no son adecuados y afectan la comodidad de los participantes.





La reunión tiene diferentes propósitos (informativa, resolutoria, analítica) cada participante plantea su punto de vista y el extensionista asume el rol de facilitador, al finalizar se recaba los acuerdos en un acta y se fijan compromisos.

#### 4.2.5 GIRA

##### DESCRIPCION

Es un método de extensión que muestra y explica la aplicación de una o varias practicas a un grupo de personas con el objeto de promover su adopción.

Permiten mostrar los resultados de una nueva práctica. Los diferentes métodos usados en el manejo de explotaciones agropecuarias y los diferentes métodos de producción empleados en los hogares. Se realiza dentro o fuera del ambiente cotidiano de los productores.

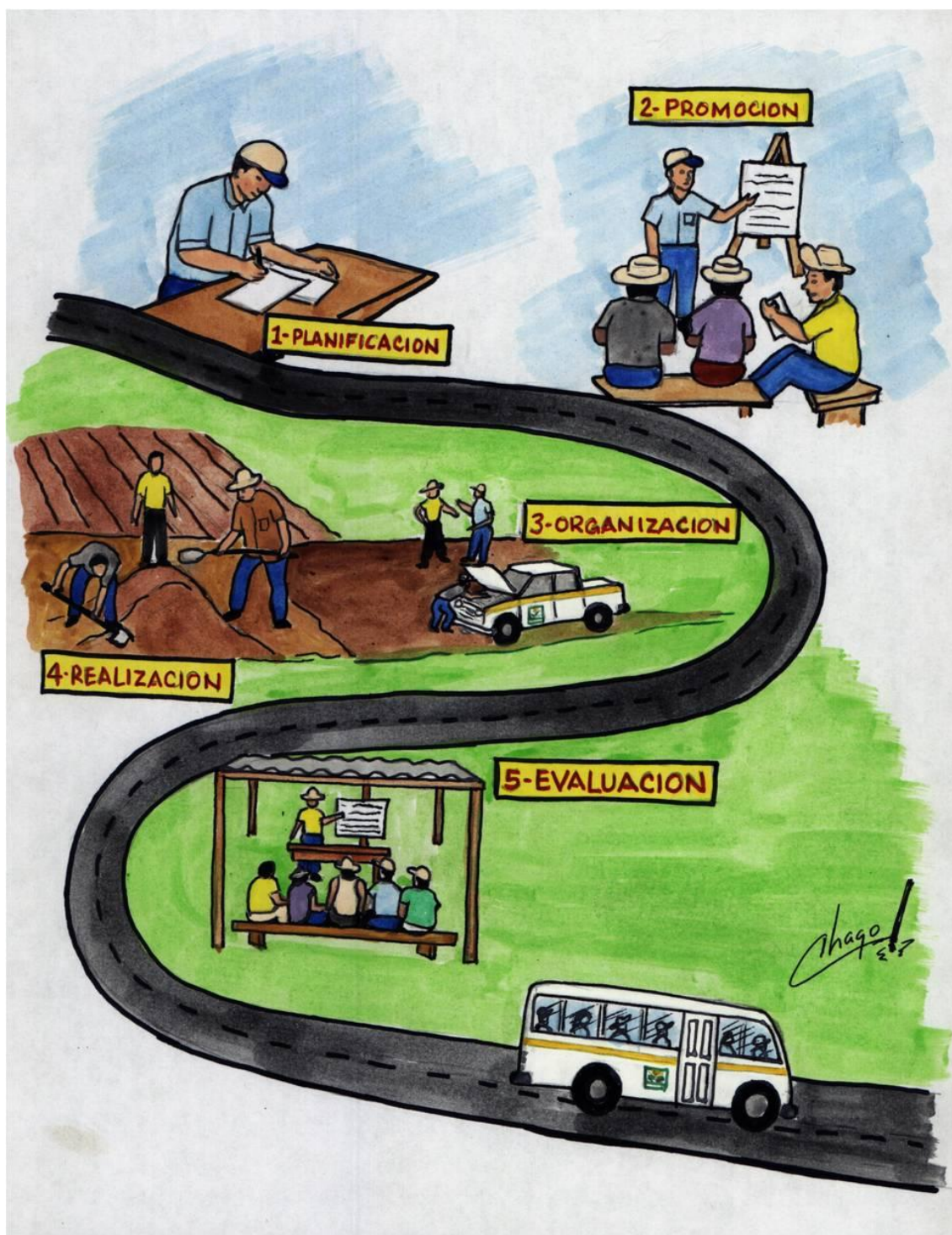
##### PROPOSITO

Es para enseñar, convencer, animar o despertar el interés de los productores en determinadas técnicas o resultados.

##### ESTRATEGIA

Definir de manera clara y precisa el porque se realiza la actividad (justificación), que se espera obtener de ella (resultados), procurando que sus objetivos sean coherentes con la problemática e interés de los productores y con los objetivos del plan de extensión. El grupo de los participantes debe ser lo mas homogéneo posible para permitir el uso de un mismo lenguaje y discutir sobre conocimientos comunes, quienes participan en el deben tener habilidad para difundir lo observado o aprendido, el momento de realizarse no debe interferir con sus labores ni con las del lugar o los lugares que se pretende visitar.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Ofrece la oportunidad de intercambiar conocimiento entre productores, ya que, en campo visualizan tecnologías apropiadas que ellos pueden replicar en sus fincas. Sirve de estímulo a los productores seleccionados para continuar adoptando las prácticas que son impartidas por los extensionistas.	Su realización es de alto costo por los gastos en movilización, viáticos y alimentación. Si es de varios días se tiene que contemplar hospedaje. Es de baja cobertura por la cantidad mínima de participantes al igual que requiere de una planificación previa y coordinación en la ejecución.



La Gira educativa es un recorrido que realiza un grupo de productores para conocer de otras experiencias de éxitos por otros productores y que necesariamente no tiene que ser fuera de su comunidad.



## 4.2.6 PARCELA DEMOSTRATIVA

### DESCRIPCION

La parcela demostrativa es un área de la finca, manejada por el productor, pero bajo el control y la orientación del extensionista. Con la finalidad de presentar antes los productores técnicas ya sean agrícolas o pecuaria, las cuales ya han sido comprobadas y validadas localmente. Esta es una alianza en la que los insumos y la asesoría son aportados por la agencia mientras que la mano de obra y el terreno son brindados por el productor. Además, existe un acuerdo previo de que el área será utilizada para realizar actividades de extensión.

### PROPOSITO

Es mostrar las características, ventajas y desventajas de una tecnología con respecto a la tecnología que utiliza el productor.

### ESTRATEGIA

La determinación del tema de la parcela demostrativa debe ser congruente con la problemática de la zona con los intereses de los productores y con el plan de trabajo del extensionista. La parcela demostrativa debe ubicarse en un lugar con fácil acceso y visibilidad ubicados en la finca de productor colaborador, se tienen que establecer calendarios de las actividades a desarrollar al igual que las reuniones que se efectuaran durante el periodo de ejecución tales como demostraciones de resultados, de acuerdo al objetivo de la parcela se definirá el tamaño de la misma y la utilización de una parcela testigo.

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Permite la combinación con otros métodos.</li><li>• Despierta el interés, confianza y el cambio de aptitud del productor con relación a la adopción de tecnología.</li><li>• Se aplica el principio aprende – haciendo por las replicas de las prácticas realizadas por los agricultores en la parcela.</li></ul>	Esta herramienta exige un gran esfuerzo, destreza, experiencia y tiempo del extensionista para realizar las actividades en el campo. En muchos casos puede influir negativamente, cuando no hay un buen acompañamiento del extensionista o el productor colaborador no cumple las recomendaciones dadas.



**La Parcela Demostrativa se utiliza para despertar el interés, motivar y convencer a través de demostrar los efectos positivos de una tecnología con respecto a otra.**

## 4.2.7 DÍA DE CAMPO

### DESCRIPCION

Método de Extensión grupal que se utiliza para despertar el interés en alternativas tecnológicas innovadoras, a través de la observación directa en fincas de productores colaboradores o centros experimentales que muestran los resultados o la puesta en marcha de la tecnología por etapas, en sitios específicos llamados “estaciones”.

### PROPOSITO

El día de campo es usado para motivar, informar, comparar y despertar el interés de los participantes en una tecnología. Ya que se podrá observar el desarrollo de sus resultados al tiempo que tienen la oportunidad para aclarar dudas o expresar inquietudes.

### ESTRATEGIA

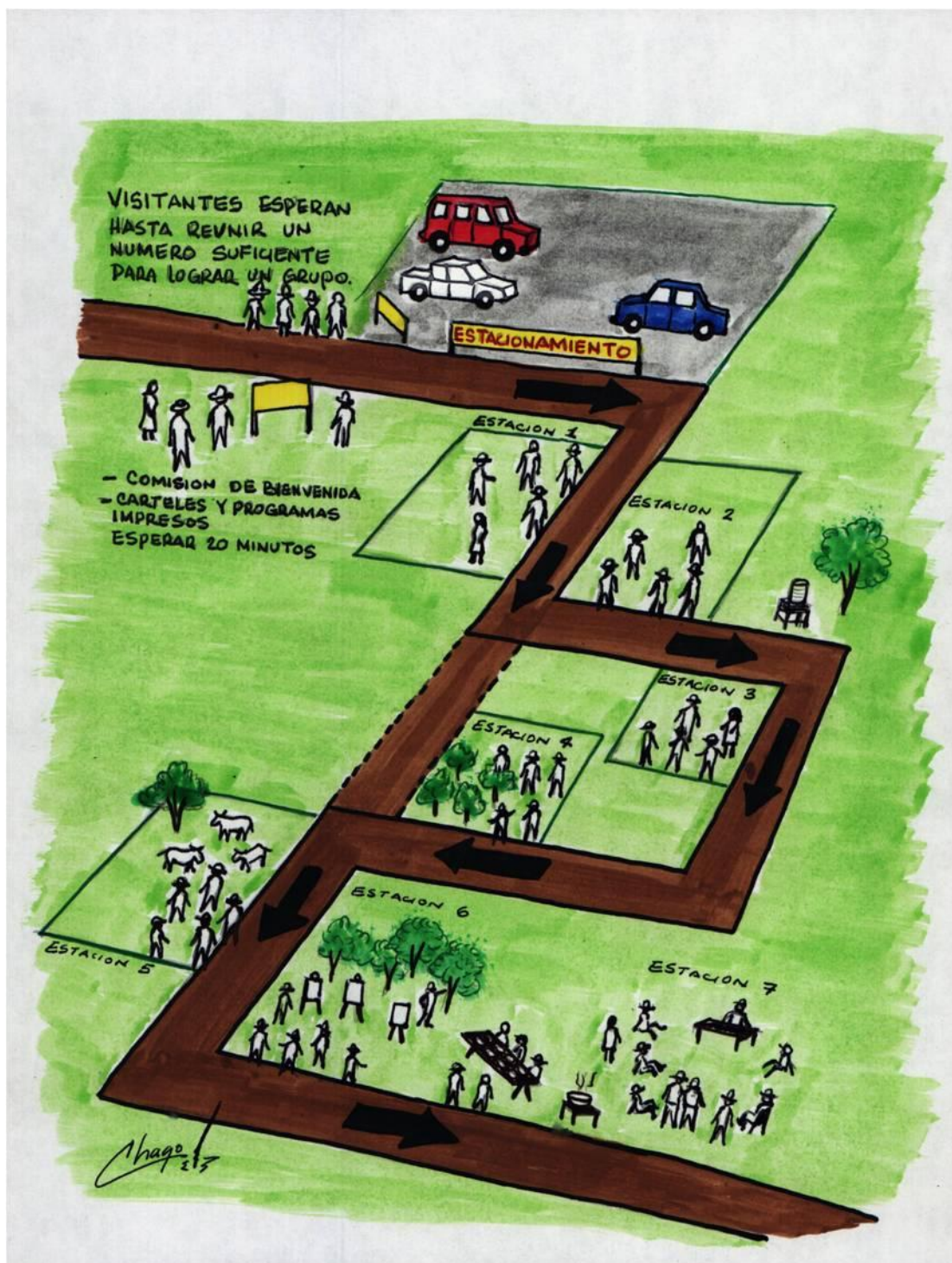
Se debe establecer los objetivos basado en la problemática e interés de los productores. La actividad es complementada con la intervención de los productores con explicaciones y respuestas a sus interrogantes.

Hay que tener suficiente datos y la certeza que han sido validados para presentarlo durante el día de campo a los productores.

Que las prácticas estén en una etapa donde se pueda observar claramente los resultados o diferencias. Definir el tema central para facilitar la preparación del mensaje (materiales impresos) o las actividades complementarias..

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Permite que podamos atender a un mayor número de productores en diferentes técnicas con la participación de especialistas en el tema y es una herramienta que permite combinar otras técnicas de comunicación masiva.	Requiere una planificación exigente previamente y durante la ejecución, se incurre en muchos gastos. Está sujeta al clima y a los resultados obtenidos en la conducción de las parcelas, campos y módulos demostrativos.





El Día de Campo requiere de una planificación detallada con la colaboración de muchas personas y su realización debe coincidir cuando se tiene resultados que los productores puedan observar en diferentes estaciones.

#### 4.2.8 CURSO

##### DESCRIPCION

Es un método grupal donde se combina la teoría con la práctica de lo impartido contempla una serie de charlas, demostraciones e intercambio con discusiones de afianzamiento, cuya duración puede ser de varios días dependiendo del objetivo que se espera lograr.

##### PROPOSITO

Difundir conocimientos de interés para los agricultores de forma teórico-práctica.

##### ESTRATEGIA

Para realizar la actividad se define un tema central que se divide en sub-temas a fin de cubrir en forma integral la materia que nos ocupa. Estos sub-temas son tratados en días diferentes y es usual contar con varios expertos o expositores que combinan la teoría con la práctica.

Al finalizar el curso se aplica una evaluación oral o escrita de los temas impartidos.

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mayor cobertura de participantes.</li><li>• Permite exponer un mayor número de temas y demostraciones.</li><li>• Motiva a los productores a adoptar las nuevas técnicas</li><li>• Afianza la relación entre los productores y técnicos.</li></ul>	Es costoso por los gastos de movilización, alimentación, materiales impresos u otros que se necesiten para la realización de las prácticas.





## 4.2.9 ENCUENTRO DE PRODUCTORES

### DESCRIPCION

Este método consiste en agrupar a productores de un mismo o diferentes lugares con la finalidad de intercambiar experiencia, ideas y opiniones sobre el comportamiento de una o varias tecnologías.

Estudios realizados han demostrado que la mayor fuente de información que los productores utilizan proviene de la experiencia de otros productores.

### PROPOSITO

Intercambio de experiencia o conocimiento que los productores conocen y están dispuesto a compartir con otros. Motivar el uso de tecnología que se esté promoviendo.

### ESTRATEGIA

Los organizadores previamente seleccionan un tema de interés por los productores que responde a sus necesidades. Se puede complementarse con gira, demostraciones o exposiciones que fomenten el interés de los productores en compartir información del tema tratado en una plenaria, hay que tomar en cuenta la disponibilidad en campo de las tecnologías que se quiere promover o el acceso a la experiencia de los productores.

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Permite el intercambio de conocimiento.</li><li>• Refuerza las relaciones interpersonales entre los productores y técnicos.</li><li>• La información se replica por los propios productores.</li><li>• Combina la utilización de otros métodos grupales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Puede limitarse la participación de los productores si no se conduce la intervención.</li><li>• Seleccionar a los participantes que tengan la disponibilidad de compartir información.</li></ul>



## 4.3 METODOS MASIVOS

### DESCRIPCION

Son aquellos que de manera indirecta transfieren información con la finalidad de educar y entretener a través de medios de comunicación e información para la efectiva difusión tecnológica, ya sea de forma impresa, audio, visual y digital

### PROPOSITO

Los métodos masivos fortalecen el proceso de enseñanza –aprendizaje al combinar su uso con los métodos individual y grupal. Permite llegar a un mayor número de productores que no se logra tener contacto ahorrando tiempo y dinero.

### ESTRATEGIA

Además de informar sobre tecnologías apropiadas, también aporta otros elementos como la de validar información de tecnología de manera anticipada permitiendo conocer si la información es de utilidad por los productores, motiva a los productores a interesarse en una determinada práctica y apoya al extensionista en el proceso de comunicación durante sus actividades con la entrega de folletos, afiches, plegables, videos etc.

Para un aprovechamiento de estos métodos el extensionista debe considerar la facilidad de lectura de los productores, nivel técnico, recursos disponible para la producción y utilización de estos materiales. A continuación describiremos en el cuadro No3 los materiales más utilizados por los extensionistas.

### CUADRO No3 MATERIALES MAS UTILIZADOS POR LOS EXTENSIONISTAS

<b>MATERIALES</b>	<b>UTILIDAD</b>
Plegables	Información técnica corta
Manual Técnico	Información técnica más extensa
Hojas Divulgativas	Recomendación técnica corta u otra información
Afiche	Mensaje sencillo y corto
Cuñas radiales	Motivar sobre temas, convocar a reuniones y otros mensajes importantes
Videos	Apoyo gráfico a los mensajes al utilizarlos con imágenes de lo más real



## **BIBLIOGRAFÍA**

**JAÉN B; SILVA A** 1996. Elementos para una Estrategia de Tecnología 2. Programa Regional de Reforzamiento a la Investigación Agronómica sobre los Granos en Centroamérica, IICA, Costa Rica p 64-124

**GUTIÉRREZ J.** 1999. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Memoria X Curso Internacional de Extensión y Desarrollo Rural, Comportamiento Profesional de los Agricultores, España p 54 -82

**JANOJ J,** 1983.Principios y Métodos de Trabajo de Extensión en Jerusalén Centro de Cooperación Internacional para el Desarrollo Agrícola, Israel, p 57-137

**Revista Hambre del Saber, Saber de Hambre** Vol.5 Febrero 2010. Componente de Coordinación Regional Programa Especial para la Seguridad Alimentaria (PESA) Centroamérica. AECID, Guatemala p 1-19

**RAMSAY J; BELTRÁN L.** 1997. Estrategia para el Desarrollo Rural. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y Fundación para la Capacitación e Investigación Aplicada a la Reforma Agraria de Venezuela. Venezuela p 85-134

**NUÑEZ L.** 2007. Herramientas de Extensión Agraria. Ministerio de Agricultura y Proyecto de Investigación agrícola para promover la Innovación y la Competividad del Agro peruano. Perú p 1-114

**VILLARREAL, ANA LUCÍA.** 2000. Principios de comunicación Rural Antología. Universidad Estatal a Distancia. Costa Rica p295-309

## **GUIA PRÁCTICA DE EXTENSIÓN AGROPECUARIA**

**ES UNA PUBLICACION DEL MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO**

### **COORDINACIÓN EDITORIAL**

Secretaría Técnica

Danilka Díaz Mgr.

José Luis González Mgr.

Joel Canto Mgr.

### **CORRECCIÓN Y CUIDADO DE EDICIÓN**

Julio Esquivel Lic.

### **DIBUJOS**

Eladio Valverde

### **Diagramación**

Pedro Alveo

### **Impresión**

1,500 ejemplares: Primera Edición. Panamá. 2012

